

PA 11 - 584
65089

ETUDE SUR LE DEVELOPPEMENT
DES VILLES MARCHES AU NIGER

RAPPORT FINAL

Peter L. Doan

Blane D. Lewis

1989

Research Triangle Institute
Research Triangle Park
North Carolina
U.S.A.



Research Triangle Institute

ETUDE SUR LE DEVELOPPEMENT DES VILLES MARCHES AU NIGER

RAPPORT FINAL

Peter L. Doan

Blane D. Lewis

1989

Research Triangle Institute
Research Triangle Park
North Carolina
U.S.A.

REMERCIEMENTS

Les auteurs tiennent à exprimer leur reconnaissance pour l'aide et l'assistance apportée par M. Seriba Coulibaly Moussa, de la Section de l'Aménagement régional du ministère du Plan. Sa très bonne connaissance de la planification et des représentants au Niger ainsi que sa considérable curiosité intellectuelle en ont fait un collègue de travail inestimable. Le fait qu'il nous a consacré ses jours de vacances pour se joindre à notre équipe montre combien il est dévoué à son travail. Sans sa participation, cette étude eut été très limitée en portée et profondeur. Il convient également de faire mention de la contribution de tous les enquêteurs recrutés par le projet qui ont travaillé durement pour réunir les données utilisées par cette enquête.

Les contributions de Michael Kerst, Frank Martin et Hararou Djibo de la Mission de l'Agence des Etats-Unis pour le Développement international à Niamey ont facilité nombreuses parties de l'étude et nous ont apporté feed-back et encouragement tout au long de notre travail. Frank Casey du Projet de l'Université du Michigan nous a apporté de précieuses informations générales sur le secteur agricole et Andy Cook nous a mis sur la voie de l'excellent Système d'informations en gestion du bétail. Carleene Dei de RHUDO nous a donné de bonnes directives et un soutien logistique pendant les premières journées du travail sur le terrain.

Divers représentants officiels nigériens nous ont consacré du temps et nous ont donné des renseignements pour faire avancer les objectifs de la présente étude. M. Gado Kaka de la Section régionale du Plan a facilité l'utilisation du centre documentaire du ministère du Plan. Les membres des bureaux départementaux du Plan dans les Départements de Dosso et de Maradi nous ont rendu service chaque qu'ils pouvaient. De nombreux autres représentants officiels dans les deux départements et les arrondissements de Dogon Doutchi, Dosso, Mayahi, Aguié et Tessaoua nous ont tous renseigné sur les conditions locales.

0

TABLE DES MATIERES

I.	RESUME ANALYTIQUE.....	1
	Buts et stratégies du Gouvernement du Niger.....	1
	Objectifs de l'étude des villes marchés.....	2
	Approche.....	2
	Recommandations.....	4
	Infrastructure des transports.....	4
	Installations de marché.....	5
	Construction d'autogares.....	5
	Crédits.....	5
	Incitations à l'entreprise.....	6
	Mise en place d'une capacité administrative au niveau local.....	6
	Renforcement du contrôle fiscal local.....	7
II.	ANALYSE DES LIENS RURAUX-URBAINS A DOSSO.....	8
	Système de production agricole et disponibilité des ressources.....	8
	Production agricole.....	8
	Utilisation des intrants agricoles.....	8
	Elevage.....	11
	Ressources naturelles.....	12
	Structure urbaine de la production.....	13
	Répartition des centres d'habitat à Dosso, par taille.....	13
	Structure de peuplement de la région étudiée.....	13
	Analyse du scalogramme des fonctions urbaines.....	14
	Analyse de seuils.....	16
	Activités urbaines de production dans les villes principales.....	16
	Analyse des liens spatiaux à Dosso.....	20
	Liens économiques.....	20
	Liens entre marchés.....	26
	Mouvements des produits.....	27
	Mouvements du bétail.....	29
III.	ANALYSE DES LIENS RURAUX URBAINS A MARADI.....	31
	Système de production agricole et disponibilité des ressources.....	31
	Production agricole.....	31
	Utilisation des intrants agricoles.....	32
	Elevage.....	33
	Ressources naturelles.....	33
	Système de peuplement dans les zones urbaines.....	35
	Structure de peuplement de la région étudiée.....	35
	Analyse du scalogramme des fonctions urbaines.....	36
	Activités de production urbaine dans les villes principales.....	39

Analyse des liens spatiaux dans le département de Maradi..	40
Liens économiques.....	41
Liens de marché.....	46
Mouvements de produits.....	48
Déplacements du bétail	49
IV. CADRE ADMINISTRATIF ET POSSIBILITES DE DECENTRALISATION....	51
Structure administrative existante.....	51
Structure des collectivités locales -- Autorité traditionnelle.....	52
Système de Conseils et structures pour la participation populaire.....	52
Processus de planification et de budgétisation.....	53
Possibilités de mobilisation des ressources.....	54
Qualifications techniques des cadres administratifs.....	56
Prestation de services fondamentaux.....	57
V. AUTRES INTERVENTIONS INTERNATIONALES POUR LES VILLES MARCHES: CONSEQUENCES	60
Projets d'infrastructure.....	60
Projets d'accroissement de la productivité.....	60
Interventions au niveau des politiques économiques.....	61
VI. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS.....	63
Stratégie nationale de développement urbain.....	63
Information de base sur le système urbain.....	64
Discussion nationale des différentes possibilités et sélection de stratégies.....	66
Politiques et mise en oeuvre régionale.....	67
Recommandations.....	69
Infrastructure des transports.....	69
Installations de marché.....	69
Construction d'autogares.....	70
Crédits.....	70
Incitations à l'entreprise.....	71
Mise en place d'une capacité administrative au niveau local.....	71
Renforcement du contrôle fiscal local.....	72

REFERENCES

- ANNEXE A Méthodologie de recherche pour le développement des villes marchés
- ANNEXE B Questionnaire utilisé pour l'enquête de villes marchés au Niger
- ANNEXE C Liens de marché à Dosso et Maradi

I. RESUME ANALYTIQUE

Après plusieurs décennies marquées par des initiatives de développement sectorielles précises et délimitées géographiquement (développement "rural" ou développement "urbain"), les responsables politiques cherchent de plus en plus à mettre sur pied des stratégies de développement plus générales avec des impacts régionaux. L'intérêt que témoignent les bailleurs de fonds aux villes marchés n'est pas forcément nouveau (cf. Johnson, 1970 et Rondinelli et Ruddle, 1978) mais ce n'est que récemment qu'elles ont soulevé l'attention de divers responsables représentant différentes approches sectorielles. En Afrique de l'Ouest, aussi bien le personnel des Missions A.I.D. que le Bureau régional de l'Habitat et de l'Urbanisme à Abidjan (RHUDO) ont exprimé leur intérêt pour les villes marchés. La présente étude montre la convergence de ces intérêts au Niger.

La Mission A.I.D. à Niamey cherche à trouver d'autres moyens d'aider le développement agricole face aux fluctuations climatiques qui dévastent les récoltes tous les trois ou quatre ans. D'où un désir tout naturel de mieux comprendre le rôle des villes marchés dans la production agricole et dans la diversification des revenus pour les habitants des zones rurales. L'intérêt que RHUDO témoigne aux villes marchés a pour but de soutenir le développement urbain de la région. Les villes marchés sont simultanément le niveau le plus faible de la hiérarchie urbaine et les points critiques de la transmission de la croissance économique régionale tout au long de la hiérarchie urbaine.

La présente étude intègre les deux objectifs et se concentre sur les caractéristiques des villes marchés au Niger. Pour cette étude, a été mise au point une méthodologie (cf. Annexe) qui se fonde sur l'approche des fonctions urbaines dans le développement rural élaboré par Dennis Rondinelli et autres pour l'USAID et qui intègre les concepts fondamentaux des liens ruraux-urbains.

Les buts et stratégies du Gouvernement du Niger

Le Gouvernement du Niger a formulé un vaste programme de développement spatial dans son plan de développement quinquennal 1987-1991. Les principaux objectifs de la politique spatiale semblent être de (1) freiner l'exode rural vers les grands centres qui ne disposent pas des structures d'accueil nécessaires et (2) stimuler une croissance socio-économique et un développement plus équilibré sur l'ensemble du pays.

Selon le Plan la stratégie permettant d'atteindre ces buts est d'adopter des politiques, choisies surtout des politiques d'investissement, qui favorisent certaines régions au sein de chaque département et des centres choisis au sein de ces régions. Les centres devront servir de pôle de croissance pour le développement régional, en stimulant la production agricole et non agricole et en assurant des services sociaux aux populations de la ville et de l'arrière-

pays. Si les zones rurales ont un niveau de vie plus élevé, les habitants auront moins besoin de chercher des emplois ailleurs, ce qui diminuera les flux migratoires, du moins le pense-t-on, vers les grandes villes.

De plus, le Gouvernement du Niger prévoit de mettre en oeuvre un programme de décentralisation administrative, financière et politique pour soutenir la croissance économique et le développement. Le Gouvernement du Niger espère déconcentrer certaines responsabilités administratives et financières en les déléguant aux niveaux régional et sous-régional, élargir la base de la participation de la population et partant d'intégrer de précieuses connaissances locales dans le processus décisionnel.

Objectifs de l'étude des villes marchés

Cette étude porte sur des questions qui se rapportent aux buts et stratégies nationaux dans deux départements: Dosso et Maradi. Dans chaque département, on a cerné les principales sous-régions économiques avec l'aide des membres du personnel du Service arrondissement du Plan. Plutôt que de se pencher sur tout le département, l'étude a choisi plusieurs sous-régions, comprenant une ville marché essentielle et des marchés satellites dans l'arrière-pays. A Dosso, on a retenu les arrondissements de Dosso et de Dogon Doutchi. A Maradi on a choisi trois arrondissements avec Tessaoua, Mayahi et Aguié.

L'étude a pour principaux objectifs de:

- o décrire et analyser le rôle actuel et potentiel des villes marchés en tant que pôles de croissance pour le développement économique sous-régional et national (Sections deux et trois ci-après);
- o décrire et analyser le rôle potentiel de la décentralisation administrative dans le processus de développement (Section quatre);
- o étudier l'impact de l'assistance des bailleurs de fonds sur le développement social et économique sus-mentionné (Section cinq); et
- o proposer une stratégie nationale de promotion des villes marchés en se concentrant sur l'identification de certains problèmes de politique et d'infrastructure (Section Six).

L'Approche

La méthode d'approche de la recherche est fondée sur une description et une analyse des secteurs agricole et non agricole et des liens économiques entre les deux. En faisant une analyse de ces liens intersectoriels et spatiaux, on peut comprendre comment les revenus sont gagnés et se multiplient dans une région. En même temps, on arrive à mieux comprendre comment les politiques soit renforcent soit freinent le processus de mobilisation des revenus.

Un très fort pourcentage de la population au Niger pratique l'agriculture et l'élevage. Peut-être jusqu'à 90 pourcent de la population ont des activités

liées aux secteurs agricole et pastoral qui constituent la base économique de la croissance et du développement dans les diverses régions du pays. A eux deux, ces secteurs fournissent pratiquement 50 pourcent du Produit intérieur brut.

Les principales cultures sont le mil, le sorgho, le niébé et le manioc qui sont cultivées aussi bien pour la consommation familiale que pour la vente. Environ 20 pourcent de la production agricole est commercialisée. Les cultures sont essentiellement pluviales et 50.000 hectares seulement sont irrigués avec des pratiques modernes. Le cheptel est, après l'uranium, la principale source de devises étrangères. Il est difficile d'estimer les recettes car une grande partie de ce commerce passe par les marchés "parallèles" au Nigeria. Notre analyse ci-après se concentre sur la production agricole, l'utilisation des intrants agricoles, l'élevage et les autres ressources naturelles dans les deux départements.

Actuellement, 16 pourcent seulement de la population au Niger est urbanisée. La population urbaine s'accroît à un rythme relativement rapide, estimé à environ sept pourcent et est répartie sur environ 39 centres.

Le nombre de centres urbains au Niger semble insuffisant et ils ne sont pas bien répartis pour soutenir une production économique à large échelle. Si l'on considère le niveau supérieur de la hiérarchie urbaine du pays, on pourrait s'attendre à un nombre bien plus grand de petits centres urbains beaucoup plus dispersés sur l'ensemble du pays. Etant donné que Niamey compte environ 400.000 habitants et si l'on suppose que la répartition par taille des centres est asymétriquement lognormale, on pourrait s'attendre à trouver jusqu'à 200 villes et petites villes avec des populations de plus de 2.000 à la place des 39 que l'on trouve actuellement.

La production dans les centres urbains a des niveaux plutôt faibles. Sur le plan national, le secteur manufacturier ne représente qu'environ 1,2 pourcent du PIB en 1987. L'emploi dans le secteur moderne n'occupe que deux pourcent de la population active. C'est surtout dans le secteur non structure que se trouve l'essentiel de la production et de l'emploi urbain. Ci-après, nous nous penchons sur la répartition par taille et les fonctions urbaines des zones de peuplement dans les deux départements ainsi que sur la structure de la production urbaine.

Les sections deux et trois concluent par un examen des principaux liens spatiaux entre les zones rurales et les centres urbains. Les liens économiques les plus importants sont les liens de production (c'est-à-dire les mouvements des biens et services intermédiaires, y compris les produits agricoles destinés à la transformation et les intrants), les liens de consommation (mouvements de la demande finale ou des biens de consommation) et les liens de revenus (mouvements de main-d'œuvre et de revenus du capital). Ce dernier cas permet d'étudier, en particulier, les possibilités de salaires et de revenus des investissements non agricoles pour les ménages agricoles qui, à notre surprise, étaient extrêmement faibles. L'étude souligne le processus de mobilisation et de multiplication des revenus et les politiques qui encouragent ou freinent ce processus.

D'autres liens spatiaux sont également pris en compte pour analyser les relations mutuelles entre les villes marchés de la hiérarchie. Le déplacement des marchands d'un marché à l'autre, le lieu d'origine et d'achat des biens et services et les mouvements du cheptel sur certains marchés indiquent les forces et faiblesses des réseaux de distribution dans chaque département.

L'analyse du processus de décentralisation dans la section quatre approfondit ces thèmes en examinant concrètement le rôle des collectivités locales dans le processus de développement. Les mesures pour stimuler le développement de la ville marché sont le mieux administrées au niveau local puisque face aux contraintes pesant sur les liens ruraux-urbains, on ne peut réagir que par des mesures spécifiques in situ. Les résultats indiquent que si les collectivités locales sont plus autonomes en matière budgétaire elles seront en mesure de répondre avec attention et au moment opportun aux besoins locaux mais cette autonomie doit être accompagnée de mesures de renforcement et de formation si l'on veut que les décisions soient prises et appliquées de manière efficace.

Recommandations

Il n'entre pas dans la portée de la présente étude d'ériger les dimensions d'une stratégie urbaine nationale pour le Niger, mais il apparaît qu'un certain nombre de domaines spécifiques requièrent qu'on leur porte une attention toute spéciale. Nous les soulignons ici aux fins d'illustrer le type de questions sur lesquelles devraient se pencher les politiques dans le contexte d'une stratégie urbaine nationale. L'adoption de programmes et d'investissements dans ces domaines renforcerait les liens ruraux-urbains et appuierait le développement des secteurs tant agricole que non agricole.

Infrastructure des transports

Une meilleure infrastructure, routes et installations de stockage, faciliterait la distribution des intrants agricoles surtout les engrais pour lesquels actuellement bon nombre de problèmes se posent. Par exemple, le personnel technique à Dogon Doutchi s'est plaint du mauvais état des routes et du manque d'installations de stockage qui rendaient difficiles l'approvisionnement en intrants pour les exploitants agricoles de la région qui pourtant ont l'habitude d'utiliser des engrais.

En plus, de meilleures routes dans les régions actuellement isolées faciliteraient la commercialisation des produits agricoles et inciteraient à produire et à se spécialiser davantage. Fadama dans l'arrondissement de Dogon Doutchi est un exemple classique d'une région agricole relativement riche où l'insuffisance des voies de transport commercial freine la commercialisation et la spécialisation de la production agricole. D'autres endroits, y compris Dogon Kiria dans la partie nord du même arrondissement, et de nombreux autres lieux de production de contre-saison dans les arrondissements de Tessaoua et d'Aguié connaissent le même problème.

Enfin, une meilleure infrastructure de transport faciliterait également l'accès de l'exploitant agricole aux sources de revenus situées en ville. En fait, de nombreux villages sont coupés des localités urbaines situées au-dessus d'eux dans la hiérarchie. La pauvreté d'accès à ces centres empêche les exploitants de gagner des salaires ou des revenus d'investissement en ville, revenus qu'ils pourraient utiliser pour améliorer la productivité agricole.

Installations de marché

La demande d'aide exprimée le plus souvent par les représentants des collectivités locales portait sur l'amélioration des installations de marché. Ces installations devraient consister essentiellement en hangars de plein air en dur avec, par exemple, les fondations en ciment, superstructure en fer et toit en tôle ondulée. De telles installations se justifient également du point de vue santé publique et assainissement; mais comme ces investissements n'auront probablement que peu de conséquences directes sur l'accroissement de la productivité, il faut tenir compte d'un autre avantage indirect mais important. Les taxes de marché sont une source importante de recettes locales et la plupart des marchands se plaignent de ce qu'elles étaient trop élevées. Avec des installations améliorées, il est entendu qu'il serait possible d'accroître les taxes de marché sans causer un mécontentement général. Les autres demandes concernaient: aires de jeux pour les enfants, installations sanitaires, systèmes de drainage et points d'eau potable sur l'aire du marché.

Une autre voie à explorer serait la construction d'entrepôts sur la zone du marché détenue par la collectivité que l'on pourrait ensuite louer aux marchands habitués de ce marché. Cela permettrait d'une part d'augmenter les recettes locales et d'autre part d'apporter un service important aux marchands qui ont besoin d'installations de stockage temporaires ou semi-permanentes pour leurs produits.

Construction d'autogares

Les représentants locaux ont avancé les mêmes raisons pour la construction d'autogares. Si une collectivité peut construire un autogare, elle peut encaisser des redevances de chaque camion ou taxi qui prend ou décharge des passagers. Dans les plus grandes villes ou dans celles situées sur un grand axe routier, ceci peut être une relativement importante source de revenus.

Crédits

Résultant de la faillite de la Caisse nationale de Crédit agricole (CNCA) la pénurie de crédits pour les intrants agricoles est un problème reconnu de tous. L'étude de l'Etat d'Ohio sur les options de crédit rural brosse un tableau plutôt lugubre des chances de rapide revitalisation de cet élément clé. Les auteurs citent pourtant diverses filières informelles permettant d'obtenir des capitaux dans les zones rurales, y compris les clubs d'épargne, les détenteurs de liquidités et la possibilité pour au moins quelques personnes d'acheter à crédit chez des détaillants qui à leur tour bénéficient de crédits de grossistes

plus importants. Il n'a pas été possible dans cette étude d'obtenir les informations précises sur ces réseaux informels, mais le manque de crédit pour l'investissement en outils, équipement ou l'accroissement des stocks a été un des problèmes cités le plus souvent dans le cadre de notre enquête.

Tout en reconnaissant que les habitants au niveau local envisagent le crédit comme un don plutôt qu'un prêt, raison pour laquelle ils demandent avec tant de vigueur un tel programme, l'importance économique d'un programme de crédit qui fonctionne bien et qui permet donc d'encourager l'investissement privé en infrastructure et en matériel nécessaires n'est pas surestimé. Cela permettrait non seulement aux exploitants agricoles qui le souhaitent d'acheter des engrais lorsqu'il y en a, mais également aux entrepreneurs en ville d'augmenter la production des biens intermédiaires nécessaires. D'autres investisseurs à leur tour pourraient acquérir les biens d'équipement et les biens intermédiaires auxquels pour des raisons financières, ils n'ont pas accès pour le moment. Compte tenu des expériences récentes faites par les donateurs étrangers, un effort de grande envergure de la part de l'aide étrangère n'apparaît guère appropriée pour le moment; il faut encourager des stratégies novatrices pour trouver d'autres sources de crédit au niveau local.

Incitations à l'entreprise

Les incitations fiscales et autres pour l'investissement et le fonctionnement de petites activités de fabrication et de services pourraient aider à accroître la production économique en ville, à générer des emplois et à multiplier les possibilités de gains de revenus pour les ménages ruraux et urbains. On peut donner comme exemple les incitations fiscales diminuant les coûts de démarrage et d'exploitation des nouvelles entreprises, et des incitations fiscales pourraient être accordées au redéploiement des entreprises existantes. Pour conduire ce genre de stratégie il faut évaluer avec attention les compromis entre les recettes additionnelles de l'activité économique suscitée par les incitations fiscales et les pertes qu'encourent les trésoreries locales suite à la diminution des dites taxes. Mais de telles mesures si elles sont appropriées peuvent créer des incitations à l'investissement.

De plus, de petites entreprises artisanales ou industrielles offriront d'autres possibilités d'investissement dans d'importantes activités secondaires. Encourager des petits entrepreneurs à se regrouper permettrait de réaliser des économies d'échelle pour l'achat regroupé d'intrants, la vente de la production à des commerçants plus importants et même l'extension des programmes de formation et de crédits pour les petites entreprises.

Mise en place d'une capacité administrative au niveau local

Le manque de personnel suffisamment formé au niveau de l'arrondissement semble risquer d'entraver considérablement les perspectives de décentralisation et la capacité des villes marchés dans les arrondissements à assurer les services de base nécessaires pour stimuler un développement économique plus rapide. Etant donné le rôle essentiel que joue le Service de l'arrondissement du Plan dans le processus de planification et de budgétisation, il semble essentiel d'apporter

une formation complémentaire aux cadres. Le chef du SAP devrait, théoriquement, assumer au niveau de l'arrondissement les mêmes fonctions que le Secrétaire général adjoint au niveau du département qui est le chef de la Direction départementale du Plan et en même temps un conseiller clé du Préfet. En réalité, la pénurie de cadres formés au niveau de l'arrondissement ne permet pas ce type de relations. Au moins un des Sous-Prefets que nous avons interviewés nous a dit qu'il aurait besoin d'un assistant bien formé pour l'aider à superviser les divers projets de développement dans sa circonscription. Il faut envisager soigneusement une assistance supplémentaire en formation technique à ce niveau.

Les autres formations techniques devraient porter également sur l'amélioration des systèmes de collecte et de contrôle, surtout pour les taxes de marché et les patentes. Nous avons été surpris d'apprendre que dans de nombreux arrondissements, le Secrétaire qui contrôle également les impôts ne pouvait pas donner un décompte détaillé des recettes par ville marché car les percepteurs inscrivent les recettes de plusieurs marchés dans le même livre ce qui fait qu'on ne peut pas contrôler le recouvrement par marché. Cette mauvaise gestion fiscale pourrait être modifiée par des programmes de formation nationale ou régionale visant à améliorer l'efficacité du recouvrement des recettes et la gestion des données fiscales.

Renforcement du contrôle fiscal local

Les arrondissements de surcroît n'ont qu'une compétence très limitée pour imposer de nouvelles taxes ou redevances sans l'approbation préalable au niveau département ou au-dessus. Cela complique la tâche pour les arrondissements qui doivent faire face à des besoins coûteux de financer ces projets sur leurs propres budgets et les rend dépendants de sources extérieures de financement. Les collectivités de ce niveau administratif non seulement devraient avoir la compétence de faire leur propre budget mais aussi celle de fixer le niveau de ressources nécessaires pour une année donnée et d'établir les redevances et/ou taxes pour les obtenir.

En cas de recettes insuffisantes, les collectivités ont la possibilité d'emprunter auprès de la Caisse des Prêts des collectivités territoriales (CPCT). Mais un maire au moins a admis qu'il préférerait ne pas s'endetter pour financer des projets d'infrastructure ou de développement. Même si c'est une bonne idée de ne pas augmenter le niveau d'endettement en l'absence de bonnes capacités de gestion financière, il faudrait toutefois admettre qu'un accroissement de l'endettement va être nécessaire pour financer les importants investissements urbains demandés par les collectivités pour les années à venir.

II. ANALYSE DES LIENS RURAUX-URBAINS A DOSSO

Système de production agricole et disponibilité des ressources

Les zones de production agricole dans le Département de Dosso sont classées en zones écologiques distinctes, chacune ayant son système de production agricole propre. Au centre du département on trouve la région du plateau, englobant la plus grande partie de l'arrondissement de Dosso et de l'arrondissement de Loga avec des sols sablonneux et parfois des sections de latérite infertiles. Aux extrémités Ouest et Est du département, se trouvent deux lits de rivière à sec connus sous le nom de dallols (Dallol Bosso à l'Ouest de l'arrondissement de Boboye et Dallol Maouri à l'Est de l'arrondissement de Dogon-Doutchi). Les sols hydro-morphiques de ces zones sont plus riches que partout ailleurs dans le département et la nappe phréatique y est plus haute, permettant une plus grande diversité dans les activités de production agricole. La partie Sud de l'arrondissement de Dosso et l'essentiel de l'arrondissement de Gaya constituent une troisième zone distincte très proche du fleuve Niger. Cette zone bénéficie de la plus forte pluviosité du département et est la plus riche en possibilités de production agricole surtout les cultures maraîchères de contre-saison.

Production agricole

Dans le département de Dosso, les principales cultures, qui sont souvent des cultures intercalaires, sont le mil, le sorgho et le niébé (cf. Figure 2, Carte des villes-marchés et des arrondissements dans le département de Dosso). La production d'arachide est en déclin mais là où on les cultive c'est surtout en cultures uniques ou séparées. Dans tous les arrondissements sauf Gaya, la production de niébé a supplanté la production d'arachide comme principale culture commerciale. Gaya dans la zone du fleuve offre la plus grande diversité de cultures, avec 10% de la superficie cultivée consacrée à des productions variées (dont, le riz, le manioc et les activités de contre-saison). Dogon-Doutchi est le seul arrondissement qui produit des quantités importantes de voandzu car ce légume revêt une importance toute spéciale dans l'alimentation locale.

Les chiffres de production indiqués sur le Tableau 1 sont plutôt plus élevés que d'habitude en 1988 car la pluviosité a été sensiblement meilleure que les années précédentes, entraînant des niveaux de production élevés. La production de mil dans le département est passée de 213.481 tonnes en 1987 à 299.711 tonnes et la production de niébé de 13.691 tonnes en 1987 à 20.129 tonnes en 1988.

Utilisation des intrants agricoles

Malgré ces chiffres de production relativement élevés, la productivité agricole dans le Département reste assez faible. Les faits dont on dispose en ce qui concerne l'utilisation des engrais dans la région sont équivoques. Une étude de 1981 conduite par le Projet de développement rural intégré (PDRI,

Departement De Dosso Routes

Legend	
---	Limite du Département
- - -	Limite d' Arrondissement
—	Route Nationale Bitumée
—	Route Nationale Non Bitumée Entretien (Laterite)
- - -	Route Département Prioritaire
.....	Pistes
⊙	Centre départemental
○	Centre d'arrondissement
●	Bourg

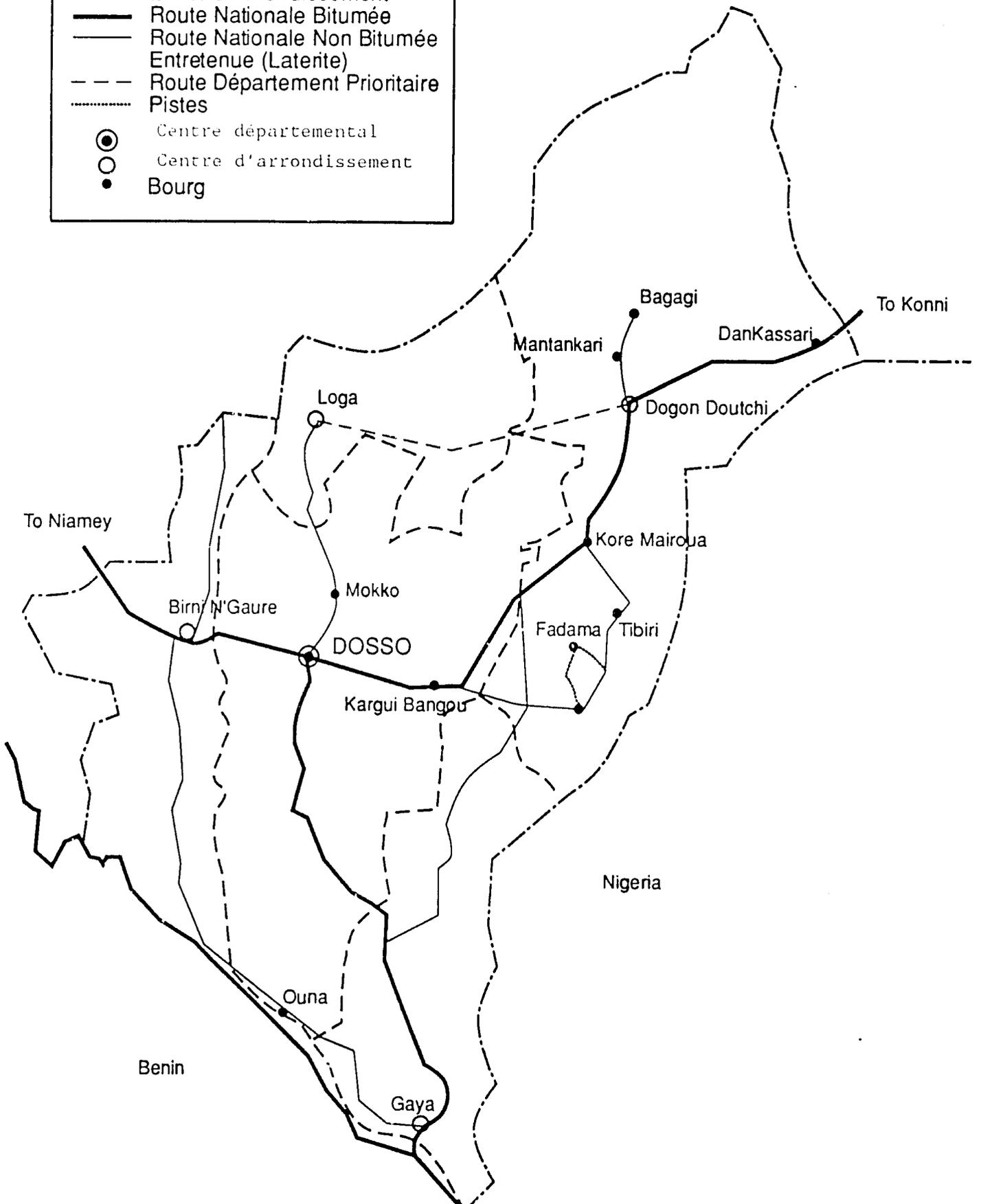


Figure 2 -- Carte des villes marchés et des arrondissements du Département de Dosso

TABLEAU 1
SUPERFICIE CULTIVEE PAR arrondissement
ET PRODUCTION EN TONNES PAR TYPE DE CULTURES (1988)

	Boboye	Dosso	Doutchi	Gaya	Loga
Superficie cultivable	215.440	346.978	993.660	290.780	332.200
Superficie cultivée	144.345	207.569	220.145	100.965	73.405
Pourcentage	67%	50%	22%	35%	22%
Prod. de mil	61.526	58.999	101.150	46.564	31.472
Prod. de sorgho	5.830	13.505	7.303	9.488	1.095
Prod. de niébé	6.072	2.076	9.723	1.539	729
Prod. d'arachide	19	380	1.355	3.677	224
Prod. de voandzu	6	776	5.296	90	

Source. Tableau de Bord, 1988. DDP, Dosso

d'après le sigle anglais) à Dosso a constaté que 69% des exploitants agricoles dans le Dallol Maouri (arrondissement de Doutchi) utilisaient régulièrement environ trois sacs d'engrais. Une partie de ces engrais provenait de sources officielles et une autre partie était acheminée par des voies privées et importée du Nigéria. Mais la fermeture de la Caisse nationale du Crédit agricole en 1984 et récemment le transfert de l'approvisionnement en intrants de la Centrale d'approvisionnement à l'Union nationale des coopératives ont eu des répercussions négatives sur la disponibilité des intrants agricoles provenant de sources officielles.

La hausse de 25% du prix des engrais à la suite de la suppression de subventions publiques entre 1985 et 1988 est illustré sur le Tableau 2 par le déclin sensible dans l'utilisation des engrais fournis par l'Etat. On constate également sur le Tableau un petit accroissement dans l'utilisation des engrais en 1988 qui coïncide avec des pluies plus abondantes que d'habitude, car les paysans préfèrent appliquer les engrais après les pluies. En 1989, l'utilisation des engrais a probablement chuté car les engrais subventionnés du Nigéria ne sont plus facilement disponibles, le Gouvernement du Nigéria ayant décidé d'empêcher les engrais de franchir la frontière au nord du pays. Dans nos études de marché de la région de Dosso nous n'avons vu qu'un seul sac d'engrais Nigérian qui était en vente à Fadama et pas d'autres engrais sur aucun marché.

Lors d'une réunion avec le Sous-préfet à Doutchi, le représentant de l'Union sous-régionale des coopératives (USRC) a indiqué que la coopérative manquait vraiment de place pour stocker les engrais et était limitée par ailleurs par la pénurie de moyens de transport mis à la disposition de la coopérative à Dosso. Le rapport d'activités pour les coopératives (1987-89) indique que sur les dix camions de l'Union régionale des coopératives (URC) à Dosso seuls deux sont en état de marche. Cela bien sûr entrave fortement la capacité de l'URC et de l'USRC de s'approvisionner en intrants.

TABLEAU 2

UTILISATION D'ENGRAIS PROVENANT DE SOURCES OFFICIELLES A DOSSO: 1985-1988

Type d'engrais	1985	1986	1987	1988
UREE	104.230	33.400	36.000	70.308
SUPER SIMPLE	46.350	178.350	62.050	110.283
15-15-15	406.018	48.300	35.900	51.203
SUPER TRIPLE	55.000	122.350	44.600	127.588
AUTRE	225.840	89.619	149.955	103.389
TOTAL	837.438	472.019	328.505	462.771

Source: Tableau de Bord, 1988; DPP, Dosso

N.B. Ces chiffres n'englobent pas les engrais obtenus auprès des marchands privés (locaux ou nigériens).

L'utilisation des autres intrants agricoles semble avoir stagné ces dernières années à la fois à cause d'un manque de crédit et à la suite de problèmes dans le système de distribution. L'utilisation des pesticides a sensiblement décliné, passant de 49.033 hectares traités en 1986 à 15.307 hectares traités en 1988. A Dosso, en dépit de la présence du Centre de développement de l'artisanat rural et du machinisme agricole (CDARMA) qui produit des instruments agricoles et des voitures à traction animale, très peu de ces outils ont été vendus aux exploitants pendant cette dernière année faisant que les stocks n'ont cessé d'augmenter dans l'entrepôt central. Une étude du département du commerce faite à Dosso attribue la fermeture de la CNCA comme le principal facteur de cette soudaine inactivité. Les données de l'Union nationale des coopératives indiquent que le Département de Dosso en 1988 n'a vendu que cinq charrettes et aucun outil pour le labourage et la culture. A Maradi, en revanche, toujours sur la même période plus de trois cents outils agricoles divers ont été vendus (Tableau 7, Rapport d'activités Union nationale des Coopératives; 1987-88).

Elevage

L'élevage dans le Département de Dosso peut être réparti en deux grandes catégories: l'élevage nomade et l'élevage sédentaire. L'élevage nomade est pratiqué uniquement par des pasteurs Fulani qui vivent dans la région et par d'autres groupes nomades qui se déplacent à travers la région le long des axes migratoires Nord-Sud formés par les régions Dallol. Mais au fur et à mesure que l'agriculture gagne les terrains en friche auparavant, la superficie des pâturages se rétrécit.

D'autre part, la majorité de fermiers sédentaires pratiquent l'élevage. Environ 79% de ces fermiers ont au moins plusieurs chèvres, 66% ont plus de deux

bovins et 59,1% ont au moins 3 moutons. (Recensement Agricole, 1980 cité dans West, et al, Préparation du plan quinquennal, DDP, Dosso). En général, Loga, arrondissement le plus au nord, compte le plus fort pourcentage d'exploitants élevant des moutons et des chèvres et Boboye le plus fort pourcentage d'exploitants élevant des bovins probablement à cause de la proximité du marché de Niamey. Le Tableau 3 donne la répartition du cheptel par type et par arrondissement dans le département. Les chèvres sont les animaux les plus nombreux, et tout de suite après les bovins et les moutons. Les chevaux, les ânes et les chameaux sont plus rares et sont surtout utilisés comme moyens de transport locaux.

TABLEAU 3
REPARTITION DU CHEPTEL PAR TYPE ET arrondissement, 1983

Arrondissement	Bovins	Moutons	Chèvres	Chevaux	Anes	Chameaux
Boboye	126.280	47.806	62.717	6.554	5.518	3.639
Dosso	43.814	30.371	104.181	7.018	3.256	10.962
Dogon-Doutchi	90.200	104.049	102.686	13.150	11.672	13.115
Gaya	18.520	69.741	103.089	2.725	6.685	3.369
Loga	12.941	18.896	25.130	2.148	1.697	5.225
TOTAL	296.763	270.863	397.803	31.595	28.828	36.580

Source: West, et al. Préparation du Plan Quinquennal, Dosso. 1987

Ressources naturelles

Le département a aussi des ressources naturelles dont des ressources minérales sous forme de sel et natron qui sont exploités de manière traditionnelle et vendus sur les marchés locaux. Le marché à Birni N'Gaure est apparemment un important marché en gros pour la distribution du natron à d'autres régions. On s'en sert pour faire la cuisine et comme sel pour l'élevage. On ne dispose pas de chiffres sur la production dans la région.

Les feuilles de palme sont régulièrement cueillies dans les régions de Dallol et utilisées par les artisans pour tisser tapis, paniers, chapeaux et autres articles d'artisanat local vendus sur les marchés locaux. Les feuilles des autres arbres et buissons, surtout le baobab, sont aussi cueillies et utilisées pour préparer des condiments pour les sauces, séchées ou conservées d'autre manière. Ces articles sont vendus en quantité abondante sur les marchés locaux.

La pêche est une activité secondaire dans la zone du fleuve (les arrondissements au sud de Dosso et Gaya) et dans plusieurs petits étangs des régions de Dallol. Le Tableau de bord 1988 établi par le ministère du Plan à

Dosso indique que 31.708 kg. de poisson ont été vendus dans l'arrondissement de Dosso et seulement 13.433 à Gaya.

Structure urbaine de la production

Répartition des centres d'habitat à Dosso, par taille

Comme nous l'avons déjà noté, le nombre de centres urbains au Niger est relativement faible et leur répartition géographique ne favorise guère une production économique généralisée à l'ensemble du pays. On peut dire la même chose de la taille et de la répartition géographique de l'habitat au niveau départemental. Le Département de Dosso, avec un taux de 7% de population vivant dans des centres urbains se situe à l'avant dernière place du pays. Ce système modeste de centres urbains est le réseau de base qui distribue des produits intermédiaires et collecte les produits finis agricoles et non-agricoles auprès des producteurs tant ruraux qu'urbains. Par conséquent, les insuffisances du système urbain se traduisent par des insuffisances au niveau de la distribution des biens et services destinés à améliorer la productivité sur l'ensemble du département.

La population urbaine totale dans le Département de Dosso est de 71.847 personnes dont 27.092 vivent dans la ville de Dosso. Il y a quatre autres centres urbains dans le département, chacun étant le chef-lieu d'un arrondissement: Boboye, 6.329 habitants; Doutchi, 19.914 habitants; Gaya, 14.611 habitants; et Loga, 3.901 habitants.

Les estimations démographiques et de densités de population par arrondissement d'après le recensement de 1988 sont présentées sur le Tableau 4 ci-après. Les densités de population varient dans le Dosso passant d'un maximum de 46,3 dans l'arrondissement de Birni N'Gaure à un minimum de 23,7 dans celui de Loga. Malheureusement le recensement ne donne pas encore le détail par village et par arrondissement. Au cours de cette étude, seront utilisés les chiffres disponibles du recensement pour les totaux par arrondissement et pour les zones urbaines. Pour les autres centres d'habitat étudiés un peu plus loin, on a utilisé le dernier recensement administratif de 1987 qui est la base de calcul de l'impôt par tête dans chaque arrondissement.

Structure de peuplement de la région étudiée

Pour cette étude, on a choisi deux sous-régions pour y conduire une analyse plus détaillée dans le Département de Dosso. Chaque sous-région est la zone économique des deux plus grandes villes-marchés, Dosso et Doutchi. Les trois marchés étudiés dans l'arrondissement de Dosso sont (avec entre parenthèses leur nombre d'habitants) étaient: Mokko (1982), Ouna (1146) et Kargui Bangou (897). Mais Ouna ayant été ajoutée à la dernière minute suite à la demande du sous-préfet de Dosso et étant assez éloignée des autres centres, il n'a pas été possible d'en faire l'inventaire complet des fonctions économiques administratives de cet endroit. Toutefois l'équipe a pu visiter son marché hebdomadaire et voir comment elle était reliée aux autres marchés de la région.

TABLEAU 4
Population, Population urbaine,
Superficie et densité dans le département de Dosso

Arrondissement	Population	Superficie km ²	Densité (pop/km ²)	Pop. Urbaine	Pourcentage Urbain
Birni N'Gaure	205.636	4.423	46,5	6.329	3,1
Dogon-Doutchi	317.035	11.044	28,7	19.914	6,3
Dosso	245.818	7.795	31,5	27.092	11,0
Gaya	164.022	4.044	40,6	14.611	8,9
Loga	87.486	3.691	23,7	3.901	4,5
TOTAL	1.019.997	31.000	32,9	71.797	7,0

Source: 2e recensement de la population, résultats provisoires, janvier 1989

Dans l'arrondissement de Dogon-Doutchi, en plus de la ville principale du même nom, l'équipe a visité Matankari (15.900), Bagagi (6.499), Tibiri (5.263), Fadama (3.697), Kore Mairoua (2379) et Dan Kassari (1.328). On a retenu six villes dans cette région pour deux raisons: cet arrondissement est le plus peuplé et chacun de ces marchés soit représente une agglomération importante par le nombre d'habitants soit tient un rôle de marché important au sein du sous-district (cf. Liens spatiaux ci-dessous).

Analyse du scalogramme des fonctions urbaines

L'analyse des fonctions urbaines remplies par chacune des villes-marchés révèle une hiérarchie différente qui ne coïncide pas entièrement avec la hiérarchie de la population. On a eu recours à un total de 55 activités urbaines pour dégager la hiérarchie fonctionnelle de ces établissements humains. Sur ces fonctions, certaines étaient des activités économiques au sens strict dont des entreprises spécialisées dans la fabrication, la distribution, et les services, d'autres étaient des fonctions administratives ou liées à l'infrastructure et deux étaient des fonctions religieuses privées.

Les résultats du recensement de fonctions sont donnés plus loin dans le scalogramme de la Figure 3. Cette matrice indique la présence de chaque type de fonctions par un X inscrit dans la colonne de la localité correspondante, et permet de montrer graphiquement la répartition géographique de chaque type de fonction. Il convient de noter que ce graphique n'indique ni la quantité ni la qualité des services fournis. Si un établissement humain comporte une fonction, on lui donne un X, et sinon la colonne reste vide.

Le marché qui remplit le plus de fonctions urbaines est sans conteste Dosso. Avec ses diverses activités économiques et son double rôle de centre administratif pour le département de Dosso et pour l'arrondissement du même nom. Il est suivi d'assez près par Douchi, centre administratif d'arrondissement. Ces deux villes-marchés relativement dynamiques se situent tout en haut de la hiérarchie de commercialisation. En fait, ce qui les différencie surtout c'est que Douchi manque de services financiers et professionnels clés et ne fournit pas certains produits de vente au détail qui, les uns et les autres, se trouvent à Dosso.

Le niveau suivant dans la hiérarchie est composé de plus petits centres qui offrent une gamme variée de fonctions commerciales et administratives mais qui diffèrent par l'intensité de leur activité économique.

Il est surprenant que la petite ville la plus animée à ce niveau soit Kore Mairoua avec seulement 2.379 habitants mais qui bénéficie de son emplacement stratégique sur la nationale, à 80 kilomètres de Dosso et à 40 kilomètres de Douchi. Si Kore Mairoua offre une économie locale nettement moins diversifiée que celle de Dosso et Douchi, elle n'en est pas moins une petite ville extrêmement active compte tenu de sa taille.

La ville qui vient juste après pour le nombre de fonctions urbaines est Tibiri qui est un Chef de poste, échelon administratif en-dessous de l'arrondissement. Suivant Tibiri vient Matankari, troisième ville du département par sa population (15.900 habitants), mais avec beaucoup moins d'activité économique fixe que ce à quoi on pourrait s'attendre d'une ville de cette taille. Ces deux villes sont avant tout des centres administratifs.

Tibiri, petite circonscription administrative appelée Chef de Poste aussi bien que Matakanri, dénommée commune rurale, possèdent diverses fonctions du secteur public par exemple écoles, services de vulgarisation, services sanitaires, téléphones publics qu'on ne trouve pas dans les autres villes à ce niveau de la hiérarchie.

Tout en bas du niveau de la hiérarchie que nous avons analysée se trouvent les centres de services ruraux caractérisés par un marché hebdomadaire dynamique où sont vendus des produits variés, mais où il n'y a guère ou peu d'activité économique le reste de la semaine. Ces centres d'habitat plus petits servent de relais pour la vente en gros de la production agricole et des points de distribution pour la vente des intrants agricoles et des biens de consommation domestiques. Ce sont, par ordre d'importance: Dan Kassari, Fadama, Bagagi, Mokko et Kargui Bangou, les quatre derniers étant parmi les plus importants marchés de bétail du département c'est à dire qu'ils fournissent les animaux pour les abattoirs des grandes villes et les animaux pour la reproduction et le transport aux petites villes. Cela explique en partie la vitalité de ces marchés hebdomadaires.

Le scalogramme peut également être utilisé pour montrer que les fonctions urbaines se retrouvent partout dans le système. Dans l'arrondissement de Dosso, moulins, boucheries, ventes au détail et mosquées se trouvent dans chaque

localité que nous avons étudiée. Les deux premières constituent les principales activités de base de transformation des produits agricoles, la troisième est la source primaire de produits de base domestiques et la quatrième est une indication de la forte influence islamique dans la région.

L'ensemble de fonctions qui vient ensuite s'est présenté dans cinq endroits ou plus et comprend à la fois des services publics et des activités économiques de base. Les services publics comprennent notamment les services de vulgarisation pour l'élevage, les écoles, la vulgarisation agricole, les coopératives agricoles, les services sanitaires, les pharmacies et les installations sportives. Les activités économiques comprennent notamment les tailleurs, les forgerons, les charpentiers, les restaurants, les débits de boissons, les ventes au détail de la viande, les ventes au détail de condiments pour les sauces, les entrepôts, les ventes au détail de chaussures et d'habillement, les laveries publiques, les coiffeurs et la réparation des pneus. On trouve d'autres activités plus spécialisées dans les centres plus grands et plus diversifiés.

La diversité des services publics disponibles témoigne des efforts faits par l'Etat pour étendre les services de base aux niveaux les plus petits du système d'habitat. Cet indice ne vise pas à évaluer la qualité de ces services; il indique simplement la présence ou l'absence de ces services sur les lieux visités. Mais étant donné que les marchés les plus importants se trouvent généralement dans des centres administratifs de base, "chef de poste" ou "chef de canton", il semble logique que le niveau le plus élémentaire de services administratifs se retrouve dans ces localités.

Analyse de seuils

Bien qu'une analyse de seuil de ces fonctions eût été prévue initialement dans le cadre de cette étude, il n'a pas été possible de réaliser cette partie de l'analyse spatiale. Lors de la réunion, avant le démarrage de l'enquête et des discussions avec la Mission de l'AID à Niamey, il a été décidé de réduire nettement l'ampleur de l'étude et de n'y inclure qu'un nombre limité de villes-marchés et des villages avoisinants. La taille de l'échantillon, c'est à dire 10 marchés à Dosso, n'était donc plus suffisante pour faire un calcul correct des seuils de population. En effet, mesurer un seuil de population selon la méthode Marshall se fait en utilisant tous les centres de peuplement d'un système urbain donné. N'en utiliser qu'une partie pour l'analyse des seuils ne donnerait pas de résultats significatifs.

Activités urbaines de production dans les villes principales

Tel que cela ressort du scalogramme de la Figure 3, la production non agricole est faible à tous les niveaux de la hiérarchie urbaine mais surtout dans les villes les plus petites. De plus, la structure de la production économique est nettement orientée vers les activités commerciales avec parallèlement un manque d'entreprises de fabrication et de services la aussi surtout dans les petites villes. Le Tableau 8 ci-après donne les chiffres totaux et par secteur des activités économiques pour les trois centres qui comptent les niveaux d'activités économiques les plus élevés dans le Département de Dosso: Dosso, Dogon-Doutchi et Kore Mairoua.

TABLEAU 8
NOMBRE ET POURCENTAGE D'ENTREPRISES PAR SECTEUR DANS LE DEPARTEMENT DE DOSSO

SECTEUR	VILLE DE DOSSO		DOGON-DOUTCHI		KORE MAIROUA	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
FABRICATION	174	32	42	13	11	13
DISTRIBUTION	297	55	250	77	69	79
SERVICES	70	13	33	10	7	8
TOTAL	541		325		87	

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Le tableau illustre les trois points suivants:

- o Premièrement, le nombre total d'activités est plutôt faible même pour les plus grands centres. Dosso, avec une population de 27.092 habitants n'a que 541 établissements fixes et Dogon-Doutchi, avec 19.194 habitants en a 325. D'autres études montrent que de nombreuses villes plus petites ont pourtant un nombre plus élevé d'entreprises fixes. Par exemple, Kutus, au Kenya, avec à peine 5.000 habitants a 327 entreprises fixes.
- o Deuxièmement, il y a une chute assez abrupte du nombre d'activités lorsqu'on passe des plus grandes villes aux plus petites où le nombre d'entreprises fixes est extrêmement limité. On s'attendait à ce qu'il y ait une forte relation entre le nombre d'habitants et le niveau global d'activités économiques mais dans le Département de Dosso, curieusement il ne semble pas y avoir beaucoup d'activités économiques fixes en dehors des centres les plus importants. On ne retrouvera certaines des activités économiques que dans les plus grandes villes, mais d'autres sont, de façon surprenante, absentes. Kore Mairoua ne possède que 87 établissements fixes et d'autres petits centres en ont encore moins. Tibiri (5.263 habitants) en a 50, Dan Kassari (1.328 habitants) en a 47, Matankari (15.900 habitants) en a 38, Kargui Bangou (897 habitants) en a 29, Fadama (3.697 habitants) en a 28, Bagagi (6.499 habitants) en a 21 et Mokko (1.982 habitants) en a 11. Cela illustre le manque de dynamisme des petits centres dans le contexte nigérien.

	DOSSO 27092	DOUTCH. 19914	KORE 2379	M.MATANK. 15900	TIBIRI 5263	DANKAS. 1328	FADAMA 3697	KARGUI 897	BAGAGI 6499	MOKKO 1982	TOTAL
VULGARISATION ELEVAGE	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	10
ECOLE PRIMAIRE	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	10
MOSQUEE	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	10
BOUCHERIE	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	10
MOULIN	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	10
DETAIL, DIVERS	X	X	X	X	X	X	X	X	X		9
RESTAURANT	X	X	X	X	X	X	X	X	X		9
DETAIL, AUTRES ALIMENTS	X	X	X	X	X	X	X		X		8
FORMATIONS SANITAIRES	X	X	X	X	X	X	X			X	8
ENTREPOT	X	X	X	X		X		X	X	X	8
VULGARISATION AGRICOLE	X	X	X	X	X	X		X			7
TAILLEUR	X	X	X		X	X	X	X			7
DETAIL. SAUCES ET EPICES	X	X	X	X	X		X				6
TELEPHONE PUBLIC	X	X	X	X	X						5
PHARMACIE	X	X	X	X						X	5
LAVERIES	X	X	X	X		X			X		6
COIFFEUR	X	X			X	X	X	X		X	7
DETAIL. CEREALES	X	X	X	X							4
DETAIL, VETEMENTS & SOULIERS	X	X	X	X		X					5
BOISSONS	X	X	X		X	X					6
FERBLANTIER	X	X		X		X		X			5
REPARATION PNEU	X	X			X		X	X			5
TRAVAIL DU BOIS	X	X	X			X	X				5
TAXI	X	X	X								3
VENTE EN GROS, CEREALES	X	X	X							X	4
REPARATION VEHICULES	X	X	X		X						4
BUREAU DE POSTE	X	X	X								3
REPARATION ELECTRONIQUE	X	X	X			X					4
DETAIL, FRUITS & LEGUMES	X	X	X							X	4
POLICE	X	X	X								3
DETAIL. PIECES VOITURE	X	X	X		X						4
OUVRIER EN METAUX	X	X	X		X						4
DETAIL, AUTRES	X	X	X								3
VENTE EN GROS, PEAUX	X	X	X								3
LYCEE	X	X		X	X						4
AUTRE FABRICATION	X	X		X	X						4
REPARATION SOULIERS	X	X				X					3
BOULANGERIE	X	X								X	3
AUTRES SERVICES	X	X		X							3
STATION ESSENCE	X	X			X						3
HOTEL	X	X									2
DETAIL. QUINCAILLERIE	X	X		X							3
DETAIL, PAPIER	X	X									2
EGLISE	X	X									2
STUDIO PHOTO	X	X									2
DETAIL, MATERIAUX CONSTRUCTION	X	X									2
SERVICES ELECTRIQUES	X	X									2
DETAIL, BIENS MENAGERS	X				X		X				3
MARQUINIER		X									1
BIJOUTIER	X										1
REPARATION, AUTRES	X										1
LYCEE	X										1
ASSURANCE	X										1
INTRANTS AGRICOLES	X										1
BANQUE	X										1
Total fonctions non-zero	54	48	31	22	23	20	15	14	10	12	

FIGURE 3: SCALOGRAMME DES FONCTIONS URBAINES DANS LE DEPARTEMENT DE DOSSO

- o Troisièmement, la structure économique est dominée par les activités commerciales surtout dans les petits centres. Cela se voit clairement sur le Tableau 9 ci-après qui donne la répartition plus détaillée des entreprises par secteurs de production. Comme on peut le voir sur ce Tableau, le pourcentage d'entreprises fixes du secteur manufacturier tombe de 32% à Dosso à 13% à Dongo-Doutchi et à Kore Mairoua. Les services tombent également passant d'un maximum de 13% à Dosso à 10% et 8% à respectivement Douchi et Kore Mairoua.

Cette pénurie au niveau de la fabrication et des services dans les petits centres illustre deux faits. Premièrement, il y a un manque général d'opportunités de multiplication des revenus dans ces petites villes. D'autres études ont indiqué que les activités de fabrication et de services dans les petites villes vont de pair avec de forts multiplicateurs de revenus. Si la structure économique d'une petite ville est dominée par des activités commerciales avec peu de production et de services, la multiplication des revenus sera faible.

TABLEAU 9

NOMBRE D'ENTREPRISES PAR GRANDES CATEGORIES DE PRODUCTION URBAINE
PAR CENTRE URBAIN DANS LE DEPARTEMENT DE DOSSO

ACTIVITE DE PRODUCTION	CENTRE URBAIN		
	DOSSO 27.092	DOGON-DOUTCHI 19.914	KORE MAIROUA 2.379
TRANSFORMATION AGRICOLE	31	12	4
TRANSFORMATION PRODUIT BETAIL	1	3	1
FABRICATION	117	27	6
AUTRE FABRICATION	25	0	0
VENTE EN GROS/STOCKAGE	26	17	9
VENTE AU DETAIL-			
PRODUCTION AGRICOLE	72	47	6
VENTE AU DETAIL-INTRANTS	27	8	1
VENTE-CONSOMMATEUR	106	106	33
BAR-HOTEL-RESTAURANT	66	72	20
REPARATIONS	46	18	5
F.I.R.E.	2	0	0
AUTRES SERVICES	22	15	2
TOTAL	541	325	87

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Deuxièmement et c'est un aspect lié au premier, les fonctions importantes de transformation et d'approvisionnement en intrants pour le secteur agricole ne sont pas remplies. Les activités de transformation agricole se font à petite

échelle et sans grande efficacité et ne sont orientées que sur la consommation locale (moulins et abattoirs) et très peu voire pas du tout vers le marché national ou de l'exportation. Le seul détaillant privé d'intrants agricoles repère pendant l'enquête habite la ville de Dosso. Ces fonctions (transformation et approvisionnement en intrants) si elles étaient remplies par de petites entreprises de fabrication et de services à l'échelle locale pourraient directement stimuler le secteur agricole et accroître sur un plan plus général la multiplication des revenus. Dans la section suivante, l'analyse des liens ruraux-urbains étudie plus en détail les conséquences de cette pénurie.

Analyse des liens spatiaux à Dosso

Cette étude repose sur l'idée de base de l'importance des fonctions urbaines pour la promotion d'une production rurale efficace. Les interactions entre des zones urbaines et rurales sont conditionnées par divers réseaux de liens. Nous allons d'abord explorer les liens économiques entre les villes et leur arrière-pays, puis nous pencher sur d'autres types de relations sociales et administratives.

Liens économiques

Les échanges de biens et services économiques entraînent la génération et la multiplication de revenus dans une région donnée. Selon le modèle élaboré ci-dessus, la croissance de la productivité agricole et des revenus ruraux entraînent croissance et diversification du secteur urbain en générant une demande accrue de produits et services produits par le secteur. L'accroissement de la production et des revenus urbains génère un accroissement de la demande en produits urbains et ruraux et permet d'absorber les excédents de main-d'oeuvre et de capitaux ruraux. La demande accrue de biens urbains augmente d'autant la productivité de ce secteur. Et l'accroissement de la demande en produit ruraux ainsi que l'accroissement de la main-d'oeuvre rurale et des bénéfices ruraux provenant des activités urbaines à leur tour permettent d'accroître la productivité et les revenus agricoles et ainsi de suite.

La pauvreté du niveau d'activité économique en général dans les villes peut s'expliquer en partie par la faiblesse des revenus ruraux et la demande très réduite de fait en biens urbains. Cela est tout particulièrement vrai pour la production et la distribution de biens de consommation. Soixante trois pourcent de toutes les entreprises commerciales interviewées à Dosso, Dogon-Doutchi et Kore Mairoua se plaignaient du manque de demande de leurs produits et qui constituaient leur plus grave problème.

La productivité économique des villes est aussi entravée par la consommation limitée en biens intermédiaires et biens d'équipement nécessaires à la production. Qui dit faible consommation de biens intermédiaires dit faibles niveaux de productivité. Là aussi, la demande est faible pour certaines des activités urbaines. Mais de nombreux responsables des entreprises de fabrication et de services affirment qu'ils achèteraient davantage de biens intermédiaires et biens d'équipement s'ils avaient accès aux crédits.

Pour d'autres entrepreneurs urbains le problème vient du manque d'approvisionnement en intrants de qualité. Pour 45% de toutes les entreprises de fabrication et de services interviewées, les goulots d'étranglement au niveau de l'approvisionnement en biens intermédiaires et d'investissement constituaient le plus grand obstacle à leur expansion, les problèmes les plus souvent cités étant les problèmes frontaliers avec le Nigeria, la mauvaise qualité des intrants nigériens et la quasi-pénurie de l'offre locale.

Le manque de crédit conjugué aux goulots d'étranglement au niveau de l'offre entrave la production urbaine. D'où une offre limitée en intrants produits localement pour les activités tant agricoles que non agricoles, bas niveaux de revenus urbains, et donc une demande en produits ruraux amputée et des possibilités réduites pour les ménages ruraux de trouver des sources extérieures de revenus du travail et du capital. Ce dernier point sera étudié plus en détail ci-après dans le chapitre sur les liens spatiaux.

Nous pouvons déjà déduire des sections ci-dessus sur la production agricole et non agricole que le volume des échanges économiques entre les zones rurales et les centres urbains est insuffisant pour générer et multiplier de manière significative les revenus. Les liens entre la production, la consommation et les revenus sont faibles dans les économies régionales.

C'est au niveau à la fois de la demande et de l'offre que se situent les freins à l'échange de biens et services intermédiaires et finis entre zones rurales et urbaines. La pauvreté de ces échanges au sein de la région entrave la génération et la multiplication de revenus. Le Tableau 10 illustre le cas de faibles liens de production régionale. Il donne le pourcentage du total des entreprises fixes à Dosso, Doutchi et Kore achetant des intrants à d'autres entreprises de la ville et des alentours au Niger, à l'extérieur de la région et à l'extérieur du Niger. 54% seulement des achats d'intrants sont effectués dans la région. Les résultats sont particulièrement troublants pour Dogo-Doutchi et Kore Mairoua où seulement 47% et 42% du total des entreprises fixes achètent leurs intrants localement. Ces chiffres montrent l'importance de la perte économique pour les régions avec pour conséquence de faibles effets de multiplication des revenus.

TABLEAU 10
LIEUX D'ACHAT POUR LES INTRANTS ACHETES PAR LES ENTREPRISES FIXES
DE TROIS VILLES DU DEPARTEMENT DE DOSSO

	POURCENTAGE PAR ENDROIT			
	VILLE ET ARRIERE-PAYS	AUTRE DEPT. DU NIGER	A L'EXTERIEUR DU NIGER	TOTAL
VILLE DE DOSSO	65	25	10	100
DOGON DOUTCHI	47	42	11	100
KORE MAIROUA	43	57	0	100
TOTAL	54	37	9	100

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Le fait qu'un très faible pourcentage des intrants achetés sont produits dans la région aggrave encore la situation. Le Tableau 11 indique les lieux où sont produits les intrants utilisés par les entreprises de Dosso. Les résultats sont plus ou moins les mêmes pour Dosso, Douchi et Kore; globalement seulement 22 % des entreprises fixes urbaines achètent des intrants produits dans la région. Cinquante pourcent au moins des entreprises achètent des intrants produits à l'extérieur du Niger, la grande majorité provenant du Nigeria. Le fait qu'un pourcentage élevé d'intrants sont produits à l'extérieur des régions respectives souligne encore une fois les faibles effets de multiplication des revenus et indique que les possibilités de valeur ajoutée restent inexploitées.

TABLEAU 11
LIEUX DE PRODUCTION DES INTRANTS ACHETES PAR
LES ENTREPRISES FIXES DE TROIS VILLES DU DEPARTEMENT DE DOSSO

POURCENTAGE PAR ENDROIT

	VILLE ET ARRIERE-PAYS	AUTRE DEPT. DU NIGER	A L'EXTERIEUR DU NIGER	TOTAL
DOSSO	20	25	55	100
DOGON DOUTCHI	21	32	47	100
KORE MAIROUA	29	29	43	100
TOTAL	22	28	50	100

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Les possibilités de revenus secondaires pour les ménages urbains et ruraux constituent un autre ensemble de liens économiques qui vaut la peine d'être étudié. On a montré ailleurs que les possibilités de diversification des revenus étaient un élément extrêmement important pour les ménages urbains et ruraux autant du point de vue stratégie de survie que pour stimuler de la productivité des activités primaires. Nous envisageons ci-après trois types de liens potentiellement importants pour la mobilisation de revenus: bénéfices d'une affaire, salaires, et revenus locatifs de la propriété d'immeubles.

Le Tableau ci-après indique les activités secondaires et d'exploitation agricole des entrepreneurs urbains de Dosso, Douchi et Kore Mairoua. Comme on peut le voir sur le Tableau, les propriétaires d'entreprises en ville sont engagés très activement dans d'autres activités rémunératrices et, globalement 74% des propriétaires actifs ont des sources de revenus secondaires. Les propriétaires d'entreprises de la ville de Douchi sont tout particulièrement actifs à cet égard; 95% des propriétaires actifs sont engagés dans des activités économiques secondaires.

L'agriculture est de loin le type d'activité économique secondaire préféré. 65% des propriétaires actifs urbains pratiquent également l'agriculture (il est intéressant de noter qu'à Dosso un pourcentage important des sources de revenus secondaires provient également des secteurs manufacturier, commercial et des services). On a constaté ailleurs que les ménages dont l'activité principale est urbaine sont fréquemment quelques uns des cultivateurs qui réussissent le mieux car ils réinvestissent souvent les bénéfices tirés de leurs affaires en ville dans l'agriculture et dans l'amélioration des méthodes culturales.

Il est également important de connaître combien les cultivateurs dont l'activité principale est l'agriculture investissent dans les activités économiques urbaines et dans quelle mesure les bénéfices tirés des activités urbaines encouragent les gains de productivité en agriculture. On ne dispose que de peu de faits sur cette question dans les régions étudiées mais le peu dont on dispose ne semble guère encourageant. Au cours de l'enquête sur les villes marchés, il n'a pas été possible de conduire des interviews directes avec les cultivateurs mais pour la section commerce fixe, on a demandé aux propriétaires d'entreprises en ville quels étaient leur lieu de résidence et leurs investissements secondaires. Le Tableau 13 indique le lieu de résidence des propriétaires d'entreprises urbaines du Département de Dosso.

TABLEAU 12

POURCENTAGE DE PROPRIETAIRES D'ENTREPRISES EN VILLE DU DEPARTEMENT DE DOSSO
PAR SOURCES DE REVENUS SECONDAIRES (AUTOSIGNALEES)

	AGRICULTURE	AUTRE	TOTAL
DOSSO	40	20	60
BOGON DOUTCHI	95	0	95
BORE MAIROUA	43	0	43
TOTAL	65	9	74

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Le Tableau 13 montre que la plupart des entrepreneurs interviewés proviennent de la ville même et qu'un petit nombre vient soit des zones rurales de la région, soit de l'extérieur de la région. 2% seulement des entrepreneurs de la ville habitent en zone rurale. Cela indique indirectement que les cultivateurs ne participent pas de manière importante aux activités économiques fixes en ville. Il est évident que les cultivateurs sont engagés dans des activités secondaires rémunératrices mais il se pourrait que les investissements du cultivateur dans les activités économiques non agricoles se limitent à des activités commerciales dans les zones rurales moins rentables. Dans tous les cas, ce manque d'investissement dans les activités urbaines limite la disponibilité en capitaux dérivés à investir en améliorations technologiques pour accroître la productivité agricole.

Les revenus salariaux des entreprises urbaines constituent une autre source de revenus urbains qui peut être réinvestie dans l'agriculture. Dans les régions étudiées il semble que les cultivateurs n'aient pas de possibilités de gagner un salaire. Le Tableau 14 présente des données sur les emplois dans les entreprises urbaines interviewées dans le Département de Dosso par ville. Le nombre moyen d'employés n'est que de 2,4 globalement et la grande majorité des travailleurs salariés sont de la ville même. Le Tableau 14 indique qu'en moyenne 2,2 salariés sont de la ville et que seulement 0,2 vient des zones rurales avoisinantes. Il semble que les ménages ruraux ne participent que très peu à la demande totale en main-d'oeuvre salariée du moins dans le secteur à petite échelle. Là aussi il en résulte pour les cultivateurs un manque de revenus complémentaires à réinvestir dans les activités agricoles.

TABLEAU 13

POURCENTAGE DE PROPRIETAIRES D'ENTREPRISES PAR LIEU DE RESIDENCE
DANS TROIS VILLES DU DEPARTEMENT DE DOSSO

	VILLE	ZONE RURALE	A L'EXTERIEUR	TOTAL
DOSSO	95	0	5	100
DOUTCHI	95	5	0	100
KORE MAIROUA	100	0	0	100
MOYENNE	96	2	2	100

Source. Questionnaire de l'Enquête des villes marchés

TABLEAU 14

NOMBRE MOYEN D'EMPLOYES DANS LES ENTREPRISES URBAINES
PAR LIEU DE RESIDENCE DANS TROIS VILLES DU DEPARTEMENT DE DOSSO

EMPLACEMENT DE L'ENTREPRISE	LIEU DE RESIDENCE		
	TOTAL EMPLOYES	EN VILLE	EN ZONE RURALE
DOSSO	1,8	1,7	0,1
DOUTCHI	3,7	3,4	0,3
KORE MAIROUA	0,3	0,3	0,0
TOTAL	2,4	2,2	0,2

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

En dernier lieu, considérons les revenus locatifs dans les villes du Département de Dosso. En général les ménages ruraux ne touchent pas de revenus locatifs provenant de la propriété d'immeubles en ville. Le Tableau 15 indique le pourcentage d'entrepreneurs urbains interviewés qui possèdent leur propre bâtiment, le pourcentage qui louent leurs locaux de travail et si le bâtiment est loué, le pourcentage de ceux qui louent chez des propriétaires résidant en ville et le pourcentage de ceux qui louent chez des propriétaires qui résident à l'extérieur de la ville. Comme on peut le constater, 67% des entrepreneurs possèdent leur propre bâtiment et 33% le louent. Parmi ces derniers, deux tiers louent à un propriétaire habitant la même ville et un tiers loue à quelqu'un habitant à l'extérieur de la région. L'enquête n'a pas indiqué de propriétaires habitant les zones rurales. Là aussi, un manque de revenus locatifs signifie possibilités moindres de réinvestir dans l'agriculture.

TABLEAU 15

POURCENTAGE D'ENTREPRISES PROPRIETAIRES ET LOCATAIRES DE LEUR BATIMENT
LIEU DE RESIDENCE DES PROPRIETAIRES DANS TROIS VILLES DU DEPARTEMENT DE DOSSO

PROPRIETAIRE DES IMMEUBLES EN LOCATION

	PROPRIETAIRE DES BATIMENTS	LOCATAIRE DES BATIMENTS	RESIDENCE	
			VILLE	A L'EXT.
DOSSO	60	40	75	25
DOUTCHI	74	26	40	60
KORE MAIROUA	71	29	100	0
TOTAL	67	33	67	33

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

L'analyse de la propriété des entreprises urbaines, des revenus salariaux et des revenus locatifs semble montrer que les cultivateurs n'ont peut-être pas de sources de revenus urbains. Il n'est pas possible de donner une réponse certaine en utilisant ces données mais un manque de sources de revenus diversifiés freine la croissance de la productivité agricole car cela limite les surplus que l'on peut dépenser et investir dans de meilleurs intrants agricoles (dépenses courantes d'investissement) de façon qui concorde avec les modèles de production urbaine et rurale analysés précédemment. Evidemment une partie du problème réside dans le fait que la production agricole est faible pour commencer et ne dégage donc que très peu d'excédents à investir dans des activités urbaines. Il y a bien évidemment d'autres contraintes qui pesent sur l'investissement agricole dans les activités urbaines. Des recherches complémentaires sur ces questions sont hautement prioritaires.

Liens entre marchés

Les déplacements physiques des marchands d'une ville marché à l'autre au sein d'une région constitue un autre ensemble de liens important. Dans un système de marchés périodiques comme celui qu'on a étudié dans le Département de Dosso, les déplacements des marchands d'une ville à l'autre indiquent les liens spatiaux et les relations hiérarchiques entre ces marchés. En nous inspirant des questions de l'Enquête sur la résidence des marchands et la fréquence de leur présence sur les divers marchés, nous avons été en mesure de cerner l'ensemble de relations inter-marchés suivant. Le Tableau 16 indique le pourcentage de commerçants de diverses villes qui se rendent sur un marché donné. (Cf. Figure C-1, Annexe C).

Le Tableau 16 indique que 76% des personnes qui se rendent au marché de Dosso viennent de Dosso et que 24% viennent d'autres endroits du Département de Dosso, mais d'aucune des villes marchés étudiées. Cela est surprenant car on pourrait penser que Dosso en tant que centre le plus important du département serait le principal endroit de transit d'ou les produits agricoles seraient soit réexpédiés à Niamey ou utilisés sur les propres marchés au détail de la ville. Il se peut que les acheteurs de Dosso soient tellement actifs qu'ils achètent directement tous leurs produits auprès des producteurs dans des marchés plus petits, encore que les marchands de Dosso n'étaient en nombre important que sur les marchés de Mokko (48%), Kargui Bangou (35%) et Ouna (5%) et apparemment absents des autres marchés du Département. (Cf. Figure C-2, Annexe C).

Par ailleurs, au moins quelques marchands des autres marchés du Département, d'autres départements (Niamey) et d'autres pays fréquentent les deux marchés de Mokko et Kargui Bangou. Ouna a un fort pourcentage d'étrangers qui se rendent à son marché car il est situé juste de l'autre côté du fleuve qui sépare le pays du Bénin. Ces trois marchés comptent un pourcentage élevé de marchands ou de producteurs locaux venant de villages plus petits du Département de Dosso. Le Tableau 16 indique également que Mokko et Kargui Bangou sont bien en liaison étroite avec Dosso et fournissent beaucoup des produits ruraux nécessaires aux consommateurs et aux producteurs de la ville de Dosso. Ils forment un petit réseau de marchés qui a certains liens avec les petits marchés de la région de Doutchi et peut-être des liens plus importants à l'extérieur du Département.

La commune rurale de Matankari, comme Dosso, a un pourcentage élevé de ses propres résidents qui fréquentent son marché (74%). Le fait que pendant notre étude nous n'ayons trouvé aucun marchand ou producteur des villages avoisinants montre que ce marché ne joue pas un rôle très important dans l'économie régionale. Vu que la population est assez bien concentrée, les marchands de Doutchi (26%) viennent vendre leurs biens et achètent les quelques produits locaux mis en vente. Mais il s'agit de l'un des marchés les plus petits et les moins diversifiés que nous ayons visité.

TABLEAU 16

POURCENTAGE DE MARCHANDS PAR FREQUENTATION DE MARCHE
ET LIEU DE RESIDENCE DANS LE DEPARTEMENT DE DOSSO

RESIDENCE	FREQUENTATION DE MARCHE										
	DOSSO	MOKKO	KARGUI	OJNA	DOUTCHI	KORE M.	MATANK.	BAGAGI	TIBIRI	FADAMA	DAN-KASSARI
DOSSO	76	48	35	5		3			8	6	
MOKKO		6									
KARGUI BANGOU		3	19								
OJNA				21							
DOGON-DOUTCHI		3	3		36	23	26	39	4	7	25
KORE MAIROUA					3	25			4	4	
MATANKARI					27	5	74	41	4	2	
BAGAGI								2			
TIBIRI		3				5			31	2	
FADAMA						3			4	19	
DAN KASSARI					5			2			19
AUTRES DPTS. 24		30	35	58	22	30		14	35	57	31
AUTRES DPTS.		3	3	5	3	3					17
ETRANGERS		3	5	11	3	5		2	12	4	8
	100	100	100	100	100	100		100	100	100	100

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Les marchés les plus fréquentés dans d'autres centres plus petits dans le Département sont des points de vente en gros de produits agricoles; pour Douthi, il s'agit de: Fadama, Bagagi Tibiri, Dan Kassari et dans une moindre mesure Kore Mairoua. Kore est un cas intéressant car ce marché a de nombreux liens diversifiés avec d'autres marchés, ses seuls liens importants étant avec Douthi tandis que cinq pourcent au moins des autres marchands viennent de Fadama, Tibiri, Matankari et des autres pays (Nigéria). Même Kore situé sur la nationale et à l'intersection de celle-ci avec la route en latérite menant à Tibiri (et au Nigéria) a des liens intrinsèques plus importants qu'avec les autres endroits.

Mouvements des produits

Les données de l'enquête sur le Département de Dosso portent aussi sur la provenance et le point de vente de divers biens offerts sur les marchés locaux. On a demandé à chaque marchand de spécifier le lieu d'achat et l'origine des produits les plus importants en vente sur son étal. Les résultats présentés ci-après sont les réponses regroupées des personnes interrogées sur tous les marchés par type de produits dans les catégories agricoles et non-agricoles.

Bien que la production dans le Département de Dosso soit essentiellement agricole, le Tableau 17 montre que 67% des produits agricoles vendus sur les marchés de Dosso sont produits dans le Département de Dosso (dont 42% produits dans l'arrière-pays du marché et 15% dans le reste du département tandis que 15% des produits ont été achetés à l'extérieur du département et 28% ont été importés.

La majorité des produits alimentaires importés viennent du Nigéria, et comprend condiments, fruits frais, maïs, noix de kola et autres produits importés des régions côtières. Parmi les produits agricoles cultivés au Niger et importés dans la région de Dosso on trouve notamment les oignons et le tabac.

Ces données nous indiquent pourtant que le réseau de commercialisation dans le Département est relativement bien développé. Même si 28% de tous les biens sont importés, seulement 11% sont achetés dans d'autres pays par le vendeur ce qui indique qu'un autre marchand s'est chargé de l'importation.

Cela indique la présence d'un réseau de distribution relativement complexe pour les produits importés. Pour les produits provenant des autres départements, il n'y a pas de différence très marquée entre le lieu d'achat et l'origine ce qui montre que les marchands se déplacent probablement dans les autres départements pour acheter des biens puis reviennent vendre localement ces produits.

L'autre explication, c'est à dire que des marchands venant d'ailleurs fréquentent le Département de Dosso n'est pas étayé par le Tableau 16. Un petit pourcentage de marchands des autres départements fréquentent les marchés du Département de Dosso.

TABLEAU 17

ORIGINE ET LIEU D'ACHAT DES PRODUITS AGRICOLES
EN VENTE DANS LE DEPARTEMENT DE DOSSO

ACHAT	Dépt. Local	Même Dépt.	ORIGINE		TOTAL	Pourc.
			Autre	Import.		
Local	49	4	6	9	68	(58%)
Même dépt.		14	4	6	24	(21%)
Autre dépt.			7	5	12	(10%)
Importation				13	13	(11%)
TOTAL	49	18	17	33	117	
Pourcentage	(42%)	(15%)	(14%)	(28%)		

SOURCE: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Le Tableau 18 indique que les produits non agricoles y compris les biens manufacturés et autres sont surtout importés sur les marchés locaux de Dosso soit des autres départements (10%) soit d'autres pays (58%) et que la production locale est limitée. Cela n'est pas surprenant vu la pénurie générale d'activités de fabrication dans les villes principales mais cela indique que la diversification de l'économie locale (passer de l'agriculture à des activités telles que la fabrication) peut être très entravée par la quantité des biens importés dont la plupart proviennent du Nigéria. Les produits locaux mis en vente sont

notamment les ressources naturelles telles que le natron, les feuilles de palme, les feuilles de baobab et les produits en fer des forgerons locaux. Mais même cette dernière forme de production dépend de l'importation de matières premières et d'outils du Nigéria.

Ces données suggèrent également qu'il y a un réseau élaboré pour les produits importés non agricoles. Cinquante huit pourcent des produits vendus dans le Département de Dosso proviennent d'autres pays mais seulement 22% y ont été achetés. Par ailleurs, 10% des produits ont été fabriqués dans d'autres départements et 20% ont été achetés à l'extérieur du département. Les importations en provenance d'Europe et/ou du Japon, et achetées à Niamey comptent pour l'essentiel de ce mouvement. Les biens du Nigéria suivent un modèle quelque peu différent.

Même si seulement 25% des biens sont produits ailleurs dans le Département, 38% sont achetés ailleurs dans le Département ce qui indique que les biens traversent la frontière quelque part dans le département et sont rassemblés en certains points de vente qui approvisionnent ensuite le reste du Département.

TABLEAU 18

Origine et lieu d'acquisition des produits non agricoles
vendus dans le Département de Dosso

ACQUISITION	ORIGINE				TOTAL	Pourcent.
	Local	Même Dépt.	Autre Dépt.	Import.		
Local	6	5	0	6	17	(19%)
Même dépt.		17	1	16	34	(38%)
Autre dépt.			8	10	18	(20%)
Import.				20	20	(22%)
TOTAL	6	22	9	52	89	
Pourcent.	(7%)	(25%)	(10%)	(58%)		

SOURCE: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Mouvements du bétail

Etant donné que le bétail est d'une part une source importante de l'épargne ou du patrimoine rural, et par ailleurs un produit d'échange de plus en plus important, les centres qui ont un marché de bétail dynamique tendent à occuper une place importante dans la hiérarchie régionale des marchés. Des comparaisons des marchés dans le temps révèlent des variations importantes du rôle de distribution joué par les marchés de bétail de Mokko, Fadama et Bagagi. Dans le Département de Dosso, Kargui Bangou est également un marché de bétail important mais on ne dispose pas de données chronologiques pour cette ville.

Les données suivantes ont été obtenues grâce au système d'informations sur la gestion du bétail du ministère des Ressources animales. Le ministère a réuni des données chronologiques sur les marchés de bétail de ces villes dont des données sur la provenance et la destination des animaux vendus chaque semaine établies à partir d'un échantillon d'animaux vendus pendant une année civile. Le Tableau 19 indique la provenance et la destination par région pour toutes les variétés de bétail sur ces trois marchés.

Le Tableau 19 indique l'importance relative du marché de Mokko comme fournisseur en bétail provenant de tous les arrondissements sauf Gaya dans le Département de Dosso et de plusieurs autres départements. Les deux autres marchés servent de lieu de rassemblement pour leur propre arrondissement avec moins d'animaux venant d'autres lieux. Mokko vend également des animaux aux clients de tous les arrondissements, à plusieurs autres départements, à Niamey et à d'autres pays (Nigeria et Bénin). Fadama et Bagagi fournissent des animaux à Niamey ainsi qu'à l'exportation mais leur rôle n'est guère important dans le système de commercialisation régionale. Il est utile de noter que Fadama qui est situé près de la frontière nigériane semble exporter moins d'animaux que Mokko et qu'à Bagagi les animaux semblent être davantage importés qu'exportés.

L'analyse indique que les modes d'échange sont relativement bien développés mais qu'il faut renforcer les liens économiques qui sous-tendent une production efficace. La section suivante se consacrera aux mêmes questions mais pour le Département de Maradi.

TABLEAU 19
PROVENANCE ET DESTINATION DU BÉTAIL
SUR LES MARCHÉS DE MOKKO, FADAMA ET BAGAGI; 1988-89

PROVENANCE/ DESTINATION FINALE	LIEU D'ACHAT OU DE VENTE					
	MOKKO		BAGAGI		FADAMA	
	DE	A	DE	A	DE	A
DOSSO DEPT.						
BOBOYE	15	2	0	0	0	0
DOUTCHI N.	2	8	602	264	0	0
DOUTCHI S.	0	16	2	332	668	677
DOSSO	660	588	0	3	0	0
LOGA	33	10	0	0	12	0
GAYA	0	7	0	0	0	0
NIAMEY	0	86	0	12	0	2
AUTRES DEPTS.	32	10	2	0	0	0
EXPORT.	0	15	5	0	1	2

Source: Ministère des Ressources animales
Système d'informations de la gestion du bétail (LMIS, d'après le sigle anglais)

III. ANALYSE DES LIENS RURAUX URBAINS A MARADI

Système de production agricole et disponibilité des ressources

Production agricole

On distingue quatre zones de production agricole dans le Département de Maradi, elles vont en paliers de la zone agricole à l'extrême sud du département pour se terminer sur la zone à dominante pastorale au Nord. Raynaut et al. ont déterminé ces zones en fonction des contraintes climatiques posées à la production agricole. La zone 1, la zone la plus au nord est celle qui est la plus limitée sur le plan agricole puisqu'il n'y tombe que 400 millimètres de pluie par an, repartis sur deux à trois mois. La zone suivante a une saison de pluies plus longue, avec une pluviosité légèrement plus élevée allant jusqu'à 500 millimètres par année. La troisième zone reçoit de 500 à 600 millimètres de pluie en moyenne et la saison des pluies y dure environ trois à quatre mois. La dernière zone près de la frontière nigérienne est la plus abondamment arrosée (pluviosité supérieure à 600 millimètres) et la saison des pluies y est la plus longue (4 à 5 mois).

A l'instar du restant du pays, le mil et le sorgho y sont les cultures les plus importantes mais comme on peut le constater sur le Tableau 20 le niébé constitue une source de recettes importante pour de nombreux cultivateurs. Si par le passé l'arachide occupait une place importante, cette culture a été récemment supplantée en tant que culture commerciale par le niébé. La présence d'une usine de transformation des arachides à Tchadaoua dans l'arrondissement d'Aguié (cf. Carte du Département de Maradi, Figure 4) assure un marché pour les arachides récoltées et il se peut qu'elle contribue au maintien de cette culture, ce qui expliquerait en partie pourquoi la production d'arachides reste ici à un niveau plus élevé que dans le Département de Dosso. Le déclin général de popularité de cette culture apparaît avec netteté sur plusieurs marchés où les installations spéciales pour la mesure et la vente des arachides et les étals de béton sont à l'abandon et inutilisés.

Madaroumfa dans l'arrondissement le plus au Sud, en presque totalité la quatrième zone, produit plus de sorgho, de niébé et d'arachide que tout autre district. L'arrondissement comprend également la ville de Maradi même si celle-ci a un statut administratif différent puisque c'est une commune urbaine. L'arrondissement de Tessaoua à cheval sur les deuxième et troisième zones compte la plus importante production annuelle de mil ainsi qu'une proportion non négligeable des autres cultures. Dakoro à l'extrême nord du département est le plus grand arrondissement mais seulement 15,6% de sa superficie totale est consacrée à la production de mil, de sorgho, de niébé et d'arachide. Aguié est le plus petit arrondissement et se place au second rang pour la production de sorgho et à un niveau moyen pour les autres cultures. Mayahi, deuxième arrondissement du point de vue superficie totale, couvre les deuxième et troisième zones, sans caractéristique notable dans la production des quatre principales cultures de cette zone.

TABLEAU 20

SUPERFICIE CULTIVEE ET PRODUCTION PAR TYPE DE CULTURE
PAR Arrondissement A MARADI EN 1986

	Aguie	Dakoro	Guidan-R	Madrmafa	Mayahi	Tessaoua
Superf. (Km2)	280.000	1.600.000	470.000	350.000	650.000	500.000
Cultiv. (ha)	171.867	250.109	234.153	229.805	286.036	258.028
Pourcentage	61,4%	15,6%	49,8%	65,6%	44,0%	51,6%
Mil	45.401	51.061	48.819	52.132	31.775	63.260
Sorgho	17.351	7.542	8.367	19.290	14.483	12.592
Nièbé	5.824	5.929	5.875	6.700	2.853	5.879
Arachide	60	22	2.690	4.237	588	788

Source: Contribution du Département du Maradi aux Travaux préparatoires du plan quinquennal 1986-1990 DDP, Maradi, 1986

Utilisation des intrants agricoles

Les chiffres de production pour cette région indique un niveau de productivité plus élevé que dans les autres départements du Niger. Les rendements moyens en 1986 pour le département était de 442 kg/ha pour le mil, 221 kg/ha pour le sorgho, 276 kg/ha pour l'arachide et 103 kg/ha pour le nièbé. Ces rendements sont au-dessus de la moyenne et donnent à supposer que les cultivateurs utilisent des engrais pour augmenter la productivité. Cependant, les chiffres officiels pour 1986 indiquent qu'une assez petite quantité d'engrais est achetée par le biais des circuits officiels, ce qui indiquerait qu'on utilise d'importantes quantités d'engrais provenant d'autres sources. Le Tableau 21 montre que l'utilisation d'engrais provenant de sources officielles depuis 1984 a été très variable. On peut penser que la baisse enregistrée en 1985 résulte des conséquences de la grave sécheresse de 1984 qui a diminué les liquidités des cultivateurs et partant les crédits nécessaires pour les investissements en engrais.

Bien évidemment, la proximité de la frontière nigériane et l'accessibilité à des engrais peu chers (subventionnés par le gouvernement nigérian) qui passent en contrebande, qui sont ensuite vendus légalement au Niger constitue l'explication la plus évidente à la forte productivité et à la faiblesse apparente de la consommation des engrais. De fait, sur les deux marchés de Tchadaoua et Aguie nous avons vu des engrais nigériens qui étaient ouvertement vendus, les quantités d'Aguie étant d'ailleurs plutôt petites comparées aux très importantes quantités vendues à Tchadaoua. Par le passé, les banques d'engrais villageoises créées par le Projet de développement rural de Maradi (PDRM) avaient vendu les engrais aux cultivateurs mais pour des raisons de temps nous n'avons pas pu examiner plus en détail le fonctionnement de ces structures locales.

Tableau 21

Utilisation d'engrais dans le Département de Maradi
par type et année (kg.)

Année	Type d'engrais		
	Super-simple	15-15-15	Urée
1984	1.081.000	41.000	265.000
1985	79.000	4.700	102.200
1986	342.000	382.000	224.000

Source: Situation Socio-économique du Département: Années 1985 & 1986, Maradi, DDP, 1986

Elevage

Il n'est pas surprenant que dans un département comportant une zone pastorale aussi étendue, l'élevage soit un élément extrêmement important du système économique régional. Le Tableau 22 indique que l'arrondissement de Dakoro, situé presque entièrement dans la zone pastorale et le plus vaste se situe au premier rang de l'élevage pour toutes les catégories sauf celles des ânes. Il y a presque deux fois plus de bovins que dans tout autre arrondissement, il occupe le second rang pour les moutons et le premier pour les chèvres et les chevaux. Tessaoua et Maradi couvrent également une partie importante de la zone pastorale et sont d'importants producteurs de moutons, chèvres et chameaux. Les arrondissements plus au centre pratiquent tous l'élevage, quel que soit le type, mais le climat convient moins bien et il y a moins de terrains de parcours ce qui fait que les conditions sont en général moins favorables pour l'élevage.

Ressources naturelles

Il y a bien quatorze réserves forestières dans le département mais ces forêts ont été très endommagées par une surutilisation surtout pendant les dernières sécheresses. En plus, ces forêts représentent les principales sources de bois de feu pour les zones urbaines et courent donc un risque encore plus grand de déforestation.

La pêche dans les étangs permanents de la région et du Lac de Madaroumfa constitue une autre activité économique secondaire. En 1986 on estimait la production à 2.998 kilogrammes. Par ailleurs, on a importé 5.107 kilogrammes de poisson du Nigeria, ce qui indique une demande relativement forte en poissons sur le marché local. Le programme de repeuplement a commencé en 1986 avec le Projet de Pêche Maradi et on espère que le PDRM permettra d'augmenter la production annuelle.

Departement De Maradi

Legend	
.....	Frontier
-----	Limite du Département
- - - - -	Limite D'Arrondissement
=====	Route Nationale Bitumée
=====	Route Laterite
.....	Pistes
⊙	Centre départemental
○	Centre d'arrondissement
•	Bourg

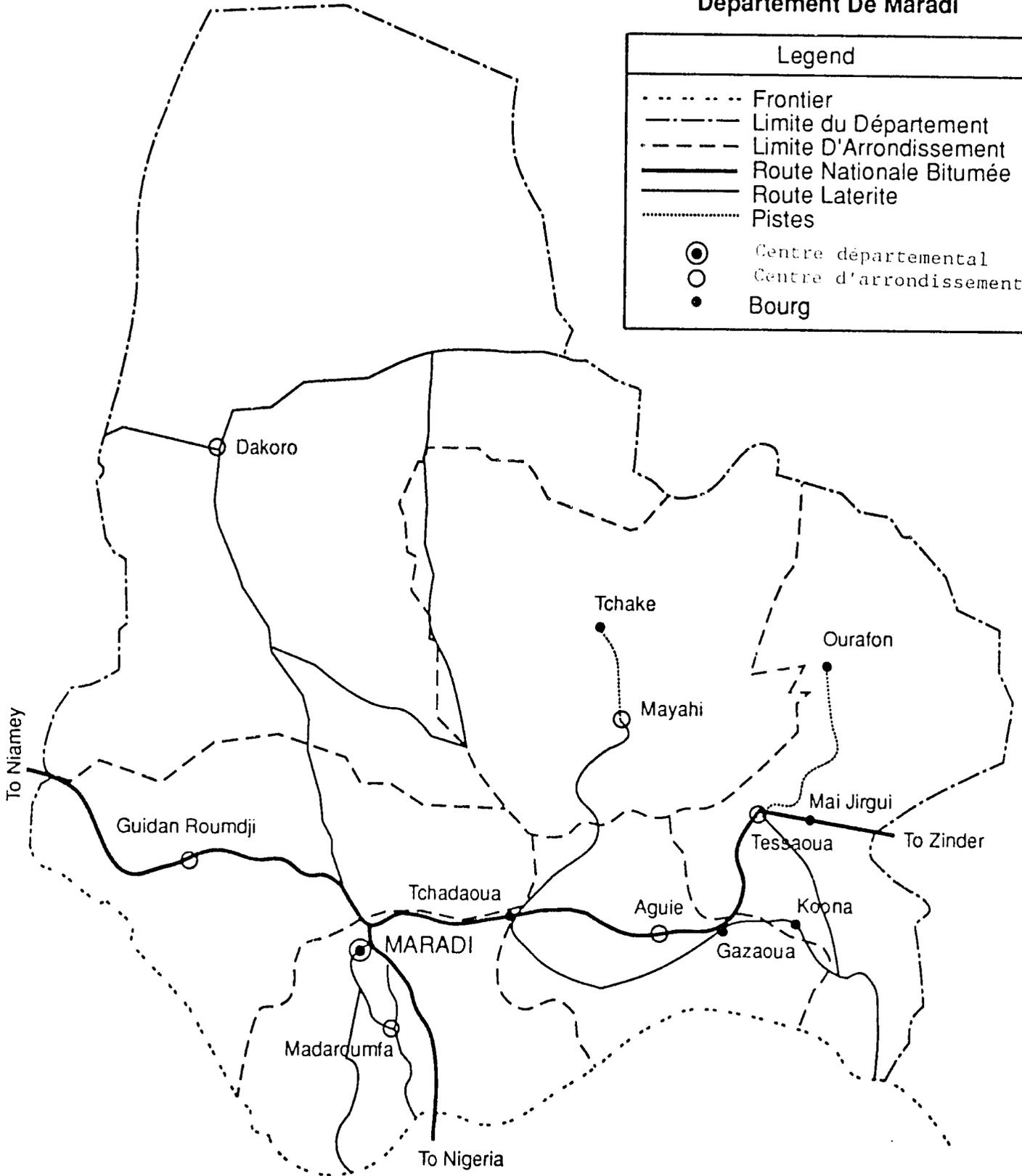


Figure 4 -- Carte des villes marchés et des arrondissements du Département de Maradi

Tableau 22
Distribution du bétail par Type et Arrondissement, 1986

	Bovins	Moutons	Chèvres	Chameaux	Chevaux	Anes
Aguie	63.359	68.130	220.565	1.257	4.081	6.336
Dakoro	129.904	90.931	259.991	3.579	7.915	9.693
Guidan-R	75.027	40.878	224.976	640	3.715	14.001
Madrufa	55.756	62.635	153.194	5.559	6.580	12.236
Mayahi	69.784	97.868	238.444	5.600	6.361	6.850
Tessaoua	59.103	79.485	255.338	7.784	7.676	11.206
TOTAL	452.933	439.928	1.352.508	24.419	36.329	60.419

Source: Situation socio-économique du Département: Années 1985 & 1986, Maradi: DDP, 1986

Systeme de peuplement dans les zones urbaines

Sur plus de 2.000 centres d'habitat du Département de Maradi, sept seulement sont classés comme centres urbains. Le plus grand est la commune urbaine de Maradi qui compte 112.965 personnes, suivi par la commune urbaine de Tessaoua avec une population de 19.638 habitants et le centre urbain de Dakoro avec 14.579 habitants. Les autres centres urbains sont plus petits et ne bénéficient de cette appellation qu'en raison surtout du rôle administratif qu'ils jouent pour les arrondissements éloignés. Guidan-Roundji est le plus grand centre avec 7.086 habitants suivi de Madaroumfa (6.317), Aguie (5.968) et Mayahi (5.733).

Comme on peut le voir sur le Tableau 23, la population urbaine totale dans le Département de Maradi s'élève à 172.287 personnes, soit 12,4% de la population totale du département. Le Département de Maradi est beaucoup plus urbanisé que le Département de Dosso (7,04%) comme on peut s'y attendre puisque Maradi est la troisième ville du pays. La densité de population totale du département (36,1 habitants par km²) est également plus élevée que celle du Dosso (22,9%) avec des variations de densité bien plus prononcées que dans le Dosso. Les densités les plus élevées se trouvent tout près de la frontière nigériane, dans les arrondissements de Madaroumfa, Aguie et Guidan-Roundji. La densité de Madaroumfa, extrêmement élevée, peut être expliquée par le fait que Maradi fait partie de cet arrondissement. La densité extrêmement faible de Dakoro est due au fait que cet arrondissement est situé au nord de la zone pastorale où forcément les densités de population sont plus faibles.

Structure de peuplement de la région étudiée

Dans le Département de Maradi, l'étude s'est concentrée sur trois arrondissements à l'est de Maradi, dont Aguie, Tessaoua et Mayahi. On a choisi ces régions car elles semblaient former un ensemble sous-régional pour la moitié

TABLEAU 23

Population, Superficie, Densité, Population urbaine
et Pourcentage urbain par arrondissement dans le Département de Maradi

Arrondissement	Population	Superficie	Densité	Pop. urb.	Pourcentage urb.
Aguie	173.151	2.800	56,9	5.968	3,4%
Dakoro	258.091	16.000	14,9	14.579	5,6%
Gaidan Roundji	211.418	4.700	41,4	7.086	3,4%
Madaroumfa	306.781	3.500	80,7	119.282	38,9%
Mayahi	226.766	6.500	32,1	5.733	2,5%
Tessaoua	212.791	5.000	39,3	19.638	9,2%
TOTAL	1.388.999	38.500	36,1	172.287	12,4%

Source: 2e recensement de la population, résultats provisoires, janvier 1989

est du département. A Tessaoua, nous avons étudié le marché principal et trois villes marchés plus petites dans l'arrière pays: Mai Jirgui (3.667 habitants), Ourafan (1.135 habitants) et Kona (2.975 habitants). Dans l'arrondissement d'Aguie, nous avons étudié le marché d'Aguie lui-même et les deux autres grands marchés: Tehadaoua (3.860 habitants) et Gazaoua (4.453 habitants). Enfin, dans l'arrondissement de Mayahi nous avons étudié le marché de Mayahi et le marché de Tehake (1.387 habitants).

On a supposé qu'il y aurait des liens assez forts entre Tessaoua, principale ville de la zone compte tenu de sa population, et les autres villes de la région. Mais en faisant l'étude on s'est rendu compte que la ville de Tehadaoua était un centre compétitif avec un marché dynamique bénéficiant aussi bien de sa proximité avec Maradi sur la grande route que de ses rapports étroits avec les marchands du Nigéria. Lors des premières réunions à Niamey, on s'était rendu compte qu'étudier le marché de Maradi lui-même relevait d'une tâche au-delà du champ de cette étude et qui aurait demandé qu'on y consacre beaucoup de temps.

Analyse du scalogramme des fonctions urbaines

Une analyse des fonctions urbaines remplies par chacune de ces villes marchés révèle une hiérarchie différente qui ne coïncide pas entièrement avec la hiérarchie de la population. On a eu recours à un total de 55 activités urbaines pour dégager la hiérarchie fonctionnelle de ces établissements humains. Certaines de ces fonctions étaient des activités économiques au sens strict, d'autres étaient des fonctions administratives ou liées à l'infrastructure et deux étaient des fonctions religieuses privées à cause de l'importance de la religion dans la culture locale. Le scalogramme de la Figure 5 montre sous forme de matrice la présence ou l'absence de chaque type de fonction urbaine dans les localités de la zone étudiée.

Le marché avec les fonctions les plus diverses est sans aucun doute Tessaoua qui compte une population de 19.638 habitants. C'est le centre d'un arrondissement situé à mi-chemin entre Maradi et Zinder sur la grande artère est-ouest. Comparé à un grand centre comme Dosso, il lui manque notamment certaines fonctions de services les plus importantes. banque, assurances et autres services professionnels. Mais elle n'est pas très différente de Dogon Doutchi, même si elle n'est pas encore électrifiée et qu'elle dépende de plusieurs groupes électrogènes pour l'électricité des bureaux publics. Si Tessaoua semble compter les diverses fonctions économiques et des services qui lui permettraient d'assurer une croissance future, elle manque pourtant des services fondamentaux qui sont essentiels pour une croissance soutenue.

Le niveau suivant de la hiérarchie se compose de trois villes de l'arrondissement d'Aguie qui se situent également sur la nationale. Mais ces trois villes ont en plus l'avantage géographique d'être près de la frontière nigériane et par conséquent ce sont des points de transit pour les marchandises qui traversent cette importante frontière. Ague est le centre administratif de l'arrondissement mais Tchadaoua l'éclipse par sa plus grande diversité d'activités économiques. Gazaoua n'est pas trop en arrière par rapport à ces deux villes et dispose également d'une économie locale assez diversifiée et d'un marché actif. Mayahi, centre d'un autre arrondissement, est la ville qui vient tout de suite après dans la hiérarchie. Mais dans ce dernier cas, il est évident que les fonctions urbaines liées à ce rôle de centre d'arrondissement ne stimule pas une activité économique importante.

Les quatre autres villes marchés que nous avons visités sont des centres plus petits avec quelques fonctions fondamentales et qui servent avant tout de centres de marchés pour leurs arrière pays. Les activités économiques dans ces villes sont sporadiques et ne suivent pas un mouvement régulier. Il y a peu, voire pas du tout, d'activités commerciales fixes dans aucun? de ces centres, indiqué par leur intermittence dans la hiérarchie de distribution.

Dans le Département de Maradi comme dans celui de Dosso, les fonctions les plus généralisées comprennent: moulins, boucheries, élevage, mosquées et écoles primaires. Mais les villes dans le Département de Maradi ont également des commerces mixtes, un entrepôt et d'autres ventes alimentaires au détail. Cela indique une économie locale légèrement plus dynamique que celle de Dosso.

	TESSAO.TCHADA.	AGUIE	GAZAOU.	MAYAHI	MAIJIR.	KOONA	OURAFO.	TCHAKE	TOTAL	
	19638	3860	5968	4453	5733	3667	2975	1135	1387	
MOSQUEE	X	X	X	X	X	X	X	X	X	9
BOUCHERIE	X	X	X	X	X	X	X	X	X	9
ECOLE PRIMAIRE	X	X	X	X	X	X	X	X	X	9
DETAIL, DIVERS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	9
VULGARISATION ELEVEGE	X	X	X	X	X	X	X	X	X	9
ENTREPOT	X	X	X	X	X	X	X	X	X	9
DETAIL, AUTRES ALIMENTS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	0
TAILLEUR	X	X	X	X	X	X	X	X		8
VULGARISATION AGRICOLE	X	X	X	X	X	X	X	X		8
DETAIL, SAULES ET EPICES	X	X	X	X	X	X	X	X		8
PHARMACIE	X	X	X	X	X	X	X	X		8
FERBLANTIER	X	X	X	X		X	X	X	X	8
TAXI	X	X	X	X	X	X	X	X		8
MOULIN	X	X	X	X	X	X	X		X	8
RESTAURANT	X	X	X	X	X	X	X		X	8
FORMATIONS SANITAIRES	X	X	X	X	X		X	X		7
BOISSONS	X	X	X	X	X					5
LAVERIES	X	X	X	X	X					5
VENTE EN GROS. CEREALES	X	X	X	X	X					5
BUREAU DE POSTE	X	X	X	X	X					5
COIFFEUR	X	X	X			X				4
TRAVAIL DU BOIS	X	X	X	X		X				5
REPARATION SOULIERS	X		X	X	X					4
REPARATION VEHICULES	X	X	X	X	X					5
POLICE	X		X	X	X					4
TELEPHONE PUBLIC	X	X	X	X						4
DETAIL, CEREALES	X	X	X	X					X	5
REPARATION PNEU	X	X	X		X					4
DETAIL, AUTRES	X	X	X							3
BOULANGERIE		X	X		X			X		4
DETAIL, FRUITS & LEGUMES	X	X		X			X			4
REPARATION ELECTRONIQUE	X	X		X						3
STATION ESSENCE	X	X								2
BIJOUTIER	X	X								2
AUTRE FABRICATION	X	X				X				3
LYCEE	X		X		X					3
DETAIL, PIECES VOITURE	X			X						2
HOTEL	X						X			2
DETAIL, DIVERS					X				X	2
OUVRIER EN METAUX	X									1
DETAIL, VETEMENTS & SOULIERS	X									1
DETAIL, BIENS MENAGERS	X									1
DETAIL, QUINCAILLERIE	X									1
DETAIL, PAPIER	X									1
STUDIO PHOTO	X									1
MARQUINIER		X								1
EGLISE			X							1
REPARATION, AUTRES				X						1
DETAIL, MATERIAUX CONSTRUCTION										0
VENTE EN GROS, PEAUX										0
SERVICES ELECTRIQUES										0
BANQUE										0
ASSURANCE										0
INTRANTS AGRICOLES										0
LYCEE										0
Total fonctions non-zéro	43	34	32	30	26	18	18	15	12	

FIGURE 5: SCALOGRAMME DES FONCTIONS URBAINES DANS LE DEPARTEMENT DE MARADI

Activités de production urbaine dans les villes principales

La production non agricole est assez faible à tous les niveaux de la hiérarchie urbaine étudiée dans le Département de Maradi. (La ville de Maradi ne faisait pas partie de notre analyse car de toute évidence ce n'est pas une ville marché). Le Tableau 24 donne le nombre d'entreprises fixes dans cinq centres de Maradi: Tessaoua, Tchadaoua, Aguié, Mayahi et Gazaoua. Le nombre d'activités pour chacun d'eux est relativement faible. Tessaoua, centre le plus important ne compte que 260 entreprises fixes. Ce nombre, sous-estime quelque peu la réalité à Tessaoua car il provient de sources officielles qui ne tiennent pas compte de tous les établissements fixes de vente au détail. Mise à part cette question de sous-estimation, l'activité économique de la ville reste quand même en-dessous de ce que a quoi on s'attendait pour une ville de cette taille. Tchadaoua, Aguié, Mayahi et Gazaoua ne possèdent respectivement que 168, 96, 89 et 85 entreprises fixes. Ces chiffres sont nettement inférieurs à ce que l'on pourrait attendre compte tenu de l'importance de la population de chaque ville. On remarque tout particulièrement sur ce tableau le nombre et la diversité des activités économiques à Tchadaoua, qui n'étaient pas évidents sur le scalogramme où Tchadaoua n'avait que deux fonctions de plus qu'Aguié. Sur ce tableau, elle a 72 entreprises de plus qu'Aguié. Les résultats, pour l'essentiel, analogues aux résultats de Dosso, indiquent de faibles niveaux de production secondaire et tertiaire pour les centres étudiés.

Une différence cependant que l'on note entre Maradi et Dosso est qu'à Maradi il semble y avoir un plus grand nombre de centres qui ont un minimum d'activités économiques. Les activités non agricoles bien qu'elles soient faibles dans les centres des deux départements semblent être dispersées sur un plus grand nombre de centres à Maradi qu'à Dosso. Cela indique que le système urbain à Maradi est plus développé qu'à Dosso.

TABLEAU 24

NOMBRE ET POURCENTAGE D'ENTREPRISES PAR SECTEUR DANS CINQ VILLES DU DEPARTEMENT DE MARADI

SECTEUR	NOMBRE/POURCENTAGE D'ENTREPRISES									
	TESSAOUA		TCHADAOUA		AGUIE		MAYAHI		GAZAOUA	
	No.	(%)	No.	(%)	No.	(%)	No.	(%)	No.	(%)
FABRICATION	156	(60)	42	(25)	27	(28)	10	(11)	22	(26)
DISTRIBUTION	86	(33)	112	(67)	57	(59)	74	(83)	57	(67)
SERVICES	18	(7)	14	(8)	12	(13)	5	(6)	6	(7)
TOTAL	260		168		96		89		85	

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Le Tableau 24 indique plus clairement la structure de production dans les villes de Maradi donnant le pourcentage d'entreprises de fabrication, de distribution et de services dans chaque endroit. Il montre que le secteur distribution occupe une place bien plus importante dans la production urbaine de Maradi que les secteurs fabrication et services. (Là aussi, le pourcentage plutôt faible d'entreprises dans le secteur distribution à Tessaoua est dû à la sous-estimation des établissements de vente au détail à cet endroit). On peut donc dire qu'à Maradi, les secteurs fabrication et service ne sont pas encore très développés.

Lorsque ces trois secteurs sont présentés de manière plus détaillée comme sur le Tableau 25, on voit mieux les raisons expliquant une structure de production légèrement plus diversifiée. En particulier, les centres à Maradi ont un pourcentage légèrement plus important d'entreprises de fabrication que les centres de Dosso. Le pourcentage d'entreprises de services dans toutes les villes des deux départements est comparable. Le pourcentage plus élevé d'entreprises de fabrication est essentiellement dû au fait que dans les centres de Maradi on trouve un nombre plus grand d'entreprises de transformation des produits agricoles et animaux que dans les centres de Dosso. Cela indique l'existence de liens de production un peu plus solidement établis entre les activités agricoles et non agricoles à Maradi qu'à Dosso ainsi qu'un système urbain légèrement plus développé.

Il y a plusieurs explications à ces niveaux plus élevés de la production urbaine à Maradi et à sa plus grande diversification. Premièrement, le secteur agricole est plus développé qu'à Dosso. Cela signifie que les ménages agricoles ont des revenus plus élevés et partant la demande de produits urbains est plus forte. La demande de biens et services stimule l'offre. Par exemple, si 63 pourcent des entreprises commerciales fixes à Dosso se plaignaient de la pauvreté de la demande pour leurs produits contre seulement 40 pourcent des entreprises commerciales à Maradi. Pour toutes les entreprises à Dosso, 43 pourcent se plaignaient de la pauvreté de la demande contre seulement 25 pourcent des entreprises fixes à Maradi. Le manque de demande semble être moins un problème à Maradi qu'à Dosso.

Une autre raison expliquant une production urbaine plus importante et plus diversifiée à Maradi réside au niveau de l'approvisionnement en biens intermédiaires qui est mieux assuré qu'à Dosso. En effet, à Dosso, 45 pourcent des entreprises de fabrication et de services ont noté comme leur plus grande contrainte les problèmes de l'approvisionnement en intrants alors qu'à Maradi 30 pourcent seulement de ces entreprises signalaient ce problème. Si l'offre de certains intrants importants est limitée pour une raison ou pour une autre, il n'est pas possible de maximiser la production. Il semble que les entreprises de Maradi ne sont pas autant gênées par ce type de problèmes que celles à Dosso.

Analyse des liens spatiaux dans le département de Maradi

Les liens spatiaux qui relient ces villes entre elles et avec celles des autres régions constituent un aspect important de l'image d'ensemble. Comme dans la section précédente sur le Département de Dosso, la section ci-après se penchera en détail sur la configuration des liens économiques, les liens inter-

marchés et les mouvements de biens entre ces villes d'une part et entre ces villes et leurs arrière-pays d'autre part. L'analyse de ces liens dégagera des informations complémentaires sur la hiérarchie des marchés et la solidité de l'économie locale.

TABLEAU 25

NOMBRE D'ENTREPRISES PAR ACTIVITE DE PRODUCTION
URBAINE DANS LE DEPARTEMENT DE MARADI

ACTIVITE DE PRODUCTION	CENTRE URBAIN				
	TESSAOUA 19.638	TCHADAOUA 3.860	OUIE 5.968	MAYAHI 5.733	GAZAOUA 4.453
TRAITEMENT AGRICOLE	10	17	10	6	6
TRAITEMENT PRODUIT BETAIL	2	4	1	1	1
FABRICATION	113	21	16	3	15
AUTRE FABRICATION	31	0	0	0	0
EN GROS/STOCKAGE	0	18	7	26	13
VENTES-PRODUCTION AGRICOLE	1	7	11	9	11
VENTES-INTRANTS	2	1	0	0	1
VENTES-CONSOMMATEUR	68	70	23	31	19
BAR-HOTEL-RESTAURANT	15	16	16	8	13
REPARATIONS	11	5	6	4	5
F.I.R.E.	0	0	0	0	0
AUTRES SERVICES	7	9	6	1	1
TOTAL	260	168	96	89	85

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Liens économiques

Même si l'on ne tient pas compte des problèmes de l'approvisionnement à Dosso et Maradi, les liens de production régionaux ne sont pas encore solidement établis à Maradi. Comme nous l'avons vu pour Dosso, une partie importante des biens et services utilisés par les entreprises de fabrication, de distribution et de services est produite à l'extérieur de la région. Le Tableau 26 indique le pourcentage des entreprises qui achètent des intrants 1) fabriqués dans la région immédiate, 2) à l'extérieur de la région mais toujours au Niger et 3) à l'extérieur du Niger. Environ 50 pourcent des entreprises interviewées achètent des intrants qui sont produits à l'extérieur du Niger. Sur toutes les entreprises interviewées, 18 pourcent achètent leurs biens de production à l'extérieur de la région, au Niger. Légèrement moins d'un tiers des entreprises achètent les biens intermédiaires qui sont produits dans la région immédiate. Une partie importante des dépenses des entreprises à Maradi concernent les produits importés. Le fait qu'une partie aussi importante des biens de

production soit importée signifie faibles effets de multiplication des revenus. Cela est encore plus grave du point de vue national puisque les pertes de revenus de la région ne vont pas généralement à d'autres entreprises ou ménages du Niger mais au Nigéria.

A cet égard, la situation est quelque peu meilleure qu'à Dosso. Si un pourcentage analogue d'entreprises urbaines des deux départements achètent des biens produits à l'extérieur du pays (environ 50% dans les deux cas), un nombre bien plus grand d'entreprises de Maradi achètent des intrants qui sont produits dans la région immédiate. A Dosso, 22 pourcent seulement des entreprises achètent des biens produits dans la région et à Maradi ce chiffre est de 32 pourcent. Nous constatons une fois de plus que les entreprises fixes de Maradi possèdent des capacités de production et de distribution plus sophistiquées.

TABLEAU 26

LIEU DE FABRICATION DES INTRANTS ACHETES PAR
LES ENTREPRISES FIXES DANS QUATRE VILLES DU DEPARTEMENT DE MARADI

POURCENTAGE PAR EMPLACEMENT

	VILLE & ARRIERE-PAYS	AUTRES DEPTS. DU NIGER	A L'EXTERIEUR DU NIGER	TOTAL
AGUIE	15%	23%	62%	100%
GAZAOUA	28%	7%	65%	100%
TCHADAOUA	29%	14%	57%	100%
TESSAOUA	45%	20%	35%	100%
TOTAL	32%	18%	50%	100%

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Les conséquences d'une proportion aussi élevée de biens de production peuvent être atténuées lorsque ces biens sont du moins achetés auprès d'entreprises de la région, ainsi une certaine valeur ajoutée au moins peut être tirée de la revente de biens produits ailleurs. Malheureusement il semble que, dans une large mesure, les biens de production sont également achetés à l'extérieur de la région. Le Tableau 27 indique le pourcentage d'entreprises fixes interviewées qui achètent leurs intrants auprès 1) d'autres entreprises qui sont soit dans la ville soit dans l'arrière pays immédiat, 2) auprès d'entreprises à l'extérieur de la région mais toujours au Niger et 3) auprès d'entreprises à l'extérieur du Niger. Dans l'ensemble, 59% des entreprises interviewées achètent leurs intrants à l'intérieur de la région, 35% achètent leurs biens intermédiaires auprès d'entreprises nigériennes qui sont à l'extérieur de la région et 6% achètent leurs intrants directement à l'extérieur du pays. Le fait que légèrement plus de 40% des entreprises achètent leurs intrants auprès d'entre-

prises situées à l'extérieur de la région est une indication supplémentaire de pertes importantes et de faibles effets de multiplication des revenus.

La aussi, la situation est légèrement meilleure à Maradi qu'à Dosso. En général, il y a un plus grand nombre d'entreprises à Maradi qu'à Dosso qui ont tendance à acheter leurs biens localement, encore que la différence soit minime. On peut en conclure que les mécanismes de transport et de distribution dans les régions locales de Maradi sont peut-être légèrement plus développés.

TABLEAU 27

LIEU D'ACHAT DES INTRANTS POUR
LES ENTREPRISES FIXES DANS QUATRE VILLES DU DEPARTEMENT DE MARADI
POURCENTAGE PAR EMPLACEMENT

	VILLE & ARRIERE-PAYS	AUTRES DEPTS. DU NIGER	A L'EXTERIEUR DU NIGER	TOTAL
AGUIE	62%	38%	0%	100%
GAZAOUA	35%	57%	8%	100%
TCHADAOUA	57%	36%	7%	100%
TESSAOUA	75%	15%	10%	100%
TOTAL	59%	35%	6%	100%

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

En gros, l'analyse nous permet d'arriver à deux grandes conclusions:

Premièrement, les données montrent que, dans une large mesure, les biens et services de production proviennent de l'extérieur de la région et de fait une partie importante vient de l'extérieur du pays. Les recherches effectuées dans d'autres endroits indiquent que les liens régionaux inter-industries peuvent être un stimulant important pour la croissance et le développement régional. Dans le département de Maradi, les recettes provenant de la production et de la distribution des biens et services de production vont à d'autres régions et à une autre nation. La multiplication de revenus régionaux provenant de la production et de la distribution de biens et services intermédiaires se situent à des niveaux intérieurs à ce que l'on pourrait espérer de ces régions.

En second lieu, même si la situation n'est guère favorable dans le département, elle est meilleure que dans le Département de Dosso. Un pourcentage important d'entreprises à Maradi achète des biens intermédiaires qui sont produits et/ou vendus par des entreprises locales. La multiplication de revenus régionaux basée sur les liens inter-industries est plus élevée à Maradi qu'à Dosso. Comme nous l'avons noté, les problèmes de production et de distribution de biens intermédiaires aussi bien du côté demande qu'offre ne coûtent pas aussi chers à Maradi qu'à Dosso.

Comme nous l'avons fait pour Dosso, nous nous pencherons à présent sur les liens du point de vue revenus entre la ville et son arrière pays à Maradi. En particulier, nous traiterons des revenus des bénéfices, revenus salariaux et revenus locatifs. Le Tableau 28 indique les sources de revenus secondaires des entrepreneurs urbains. Environ 85% de l'ensemble des entrepreneurs de Maradi ont des sources de revenus secondaires. La grande majorité (83%) participent à des activités agricoles. Ces chiffres montrent que les entrepreneurs des villes ont des liens importants avec l'agriculture, liens plus forts même qu'à Dosso.

TABLEAU 28

POURCENTAGE DE PROPRIETAIRES D'ENTREPRISES EN VILLE DANS LE
DEPARTEMENT DE MARADI PAR SOURCES INDIQUEES DE REVENUS SECONDAIRES

	TYPE D'ACTIVITE		
	AGRICULTURE	AUTRES	TOTAL
AGUIE	92	0	92
GAZAOUA	64	7	71
TCHADAOUA	93	0	93
TESSAOUA	80	4	84
TOTAL	82	3	85

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Il est plus difficile de se faire une idée des revenus secondaires des exploitants agricoles. A Dosso, les possibilités de revenus pour les exploitants agricoles sont plutôt limitées. La vaste majorité de tous les propriétaires d'entreprises en ville vivaient dans la ville et participaient avant tout à l'activité économique de cette ville. C'est-à-dire que ces propriétaires n'avaient pas comme occupation première un travail agricole. Nous en avons conclu que les exploitants agricoles dont l'activité première était l'agriculture ne participaient pas de manière active aux activités commerciales de la ville. La même chose s'applique à Maradi. Cent pourcent de toutes les interviews d'entreprises fixes ont indiqué que les propriétaires d'entreprise vivaient en ville et non pas dans les régions agricoles. C'est-à-dire que l'activité principale de ces entrepreneurs est bien l'entreprise et non pas l'exploitation agricole. Il semble qu'à Maradi aussi les exploitants agricoles ne possèdent pas, en règle générale, des entreprises fixes en ville. Comme nous l'avons déjà noté, cela n'est pas toujours le cas: des recherches faites dans d'autres pays par exemple à Kutum au Kenya ou nous savons qu'une des principales sources de revenus complémentaires pour les exploitants agricoles réside dans les activités commerciales basées en ville, cela ne semble pas s'appliquer à Maradi ou à Dosso.

Les exploitants agricoles ne semblent pas non plus participer à d'autres activités urbaines génératrices de revenus. Le Tableau 29 indique les revenus urbains (salaire ou location) des exploitants agricoles de Maradi. Comme pour Dosso, l'emploi dans les petites entreprises à Maradi est plutôt faible. Le Tableau 29 indique que le nombre moyen d'employés à plein temps dans les entreprises interviewées est de 2,1. La aussi, la vaste majorité de ces employés sont des citoyens. C'est-à-dire que les ménages agricoles dans les diverses régions ne représentent qu'une faible partie de la main-d'oeuvre salariée dans les villes.

TABLEAU 29

NOMBRE MOYEN D'EMPLOYES DANS LES ENTREPRISES URBAINES
PAR LIEUX DE RESIDENCE DANS QUATRE VILLES DU DEPARTEMENT DE MARADI

	LIEU DE RESIDENCE		
	NO. MOYEN D'EMPLOYES	DE LA VILLE	DES ZONES RURALES
AGUIE	2,0	2,0	0,0
GAZAOUA	1,5	1,4	0,1
TCHADAOUA	3,2	3,1	0,1
TESSAOUA	1,8	1,6	0,2
TOTAL	2,1	2,0	0,1

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Les revenus locatifs en ville constituent une autre source de revenus possibles pour les exploitants agricoles. Le Tableau 30 nous renseigne sur les revenus locatifs en ville pour Maradi. Il montre de manière spécifique le pourcentage d'entrepreneurs urbains interviewés qui possèdent ou louent l'immeuble où ils travaillent et le pourcentage de ceux qui louent chez un propriétaire de la ville ou chez quelqu'un qui vient de l'extérieur de la ville. La aussi, les exploitants agricoles ne semblent pas participer de manière importante à ce type d'activités. Même si pratiquement un tiers de tous les entrepreneurs louent l'immeuble dans lequel ils travaillent, leur propriétaire est un citoyen. Les exploitants agricoles ne semblent pas posséder en général des immeubles en ville et ils ne tirent donc pas de revenus de la location de tels immeubles.

Les conclusions de l'analyse des liens entre les villes du Maradi et leurs arrière pays sont analogues à celles auxquelles on est arrivé pour Dosso. En général, les exploitants agricoles n'ont pas de sources de revenus complémentaires. Ils ne semblent ni participer à des activités commerciales fixes dans les villes ni obtenir des revenus salariaux ou locatifs en ville. Alors qu'en revanche ailleurs en Afrique les exploitants agricoles ont des sources de revenus

plus diverses. Ces sources de revenus complémentaires leur rapportent des fonds à réinvestir dans les activités agricoles et pour en augmenter la productivité. Ce n'est le cas ni à Maradi ni à Dosso.

Liens de marche

Les modes de déplacement des marchands dans le Département de Maradi nous apportent des informations intéressantes sur les relations hiérarchiques entre les marchés de la région. Le Tableau 31 indique le pourcentage de marchands de chaque ville marché qui fréquente d'autres marchés. Dans les régions avec des marchés périodiques, les marchands vont sur les marchés situés au sein d'une zone géographique autour d'un marché important. Les habitants de Maradi et Tessaoua fréquentent le plus grand nombre de marchés (six marchés dans la zone étudiée et quelques autres marchés ruraux) et les habitants de Tchadaoua et Kona se situent juste après avec chacun cinq marchés. (Voir Figure C-5, Annexe C).

Dans la région de l'étude, bien qu'il y ait trois arrondissements, deux zones d'échange se dessinent nettement. Tessaoua est la plus grande ville de la région et ses habitants se rendent sur les marchés d'Ourafan, Mai Jirgui et Kona qui se situent tous dans l'arrondissement. Mais les habitants de Tessaoua fréquentent également les marchés de Gazaoua et Aguié, nous voyons donc que l'influence de ce marché va au-delà des frontières administratives. Les habitants de Gazaoua quant à eux représentent 10% des marchands qui se rendent sur le marché de Tessaoua, dénotant des rapports solides entre ces deux villes.

TABLEAU 30

POURCENTAGE D'ENTREPRISES POSSEDANT OU LOUANT DES IMMEUBLES ET LIEUX DE RESIDENCE DU PROPRIETAIRE DANS QUATRE VILLES DU DEPARTEMENT DE MARADI

	PROPRIETAIRE DE L'IMMEUBLE	LOCATAIRE DE L'IMMEUBLE	RESIDENCE DU PROPRIETAIRE	
			DE L'IMMEUBLE VILLE	LOUE A L'EXT.
AGUIE	69%	31%	89%	11%
GAZAOUA	64%	36%	100%	0%
TCHADAOUA	79%	21%	100%	0%
TESSAOUA	4%	36%	100%	0%
TOTAL	68%	32%	98%	2%

Source: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

A l'autre extrémité de la région de l'étude, Tchadaoua est le marché dominant. Comme nous l'avons noté dans l'analyse du scalogramme et la discussion sur les activités de production urbaine, c'est Tchadaoua et non pas Aguié qui

est le centre économique le plus dynamique de l'arrondissement d'Aguie. Les pourcentages d'habitants des diverses villes qui se rendent sur les différents marchés indiqués sur le Tableau 31 confirment ce résultat. Le tableau indique que Tchadaoua est davantage reliée aux marchés de Mayahi et de Tchake. Tchake est le marché le plus isolé dans la zone de l'étude, en effet on n'a pas noté la présence d'habitants de Tchake sur les autres marchés et les seules personnes qui se rendaient au marché de Tchake étaient des habitants de Mayahi (22%), Tchadaoua (33%) et la zone rurale autour de Tchake (44%). Cela est dû à l'isolement de Tchake par rapport aux autres villes et au manque de routes et de moyens de transport pour aller à Mayahi et ensuite à Tchadaoua. (Voir Figure C-6, Annexe C).

Les habitants de Mayahi sont tout aussi isolés, s'ils vont jusqu'à Tchake et aux marchés ruraux avoisinants, ils ne s'aventurent pas dans aucune autre ville marché de la région étudiée. Mais le marché à Mayahi par contre attire des gens de Tchadaoua (19%), Maradi (3%) et des autres départements (6%). Il semble qu'il y ait plus d'habitants de Tchadaoua qui fréquentent le marché de Mayahi que les gens de Mayahi eux-mêmes. De la même manière il y a plus de personnes de Tchadaoua qui fréquentent le marché de Tchake que des gens de Mayahi en tant que centre de l'arrondissement devrait avoir des liens plus étroits avec les marchés avoisinants.

TABLEAU 31

POURCENTAGE DE MARCHANDS PAR FREQUENTATION DE MARCHES
ET LIEU DE RESIDENCE DANS LE DEPARTEMENT DE MARADI

RESIDENCE	FREQUENTATION DE MARCHÉ												
	Tessa.	Ouafan	Mai Jirgui	Koona	Mayahi	Tchake	Aguie	Tchada.	Gazaoua	Zone rur.	Ville Maradi	Autres depts.	Etrang.
Tessaoua	44	5	44	17		6		27	10			10	
Ouafan		42							9				
Mai Jirgui	4	5	10						9				
Koona	5		8	44				10	6				
Mayahi					16	22							
Tchake													
Aguie	1					15	6	1	4			10	
Tchadaoua	2				19	33	6	38	4				
Gazaoua	10			3			26					20	
Zone rurale	26	47	21	36	56	44	37	40	35	44	12	10	20
Ville Maradi	2		5		3		4	11	3	6	88		
Autres Depts.	4		10		6		2		1	1		50	
Etrangers	1		3				6	4		1			80

SOURCE: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Il est plus difficile de faire le diagnostic du marché d'Aguie car sa fréquentation semble partagée entre Tessaoua et Tchadaoua. (Cf. Figure C-8, Annexe C). Six pourcent des marchands qui fréquentent Ague viennent de Tessaoua et un autre six pourcent viennent de Tchadaoua. De la même manière six pourcent des marchands qui viennent sur le marché de Tchadaoua viennent d'Aguie alors que

seulement un pourcent des marchands sur le marché de Tessaoua viennent d'Aguié ce qui montre qu'il existe des liens plus étroits entre Aguié et Tchadaoua qu'entre Aguié et Tessaoua. La réussite du marché d'Aguié semble due au fait que ce marché arrive à attirer des marchands dans une zone assez grande car il est un point intermédiaire entre ces deux grands marchés, sorte de lieu de rencontre neutre peut-être pour des marchands compétitifs. Après Tessaoua, le marché d'Aguié attire des marchands de la zone commerciale la plus grande, y compris des marchands de trois autres villes en plus de Maradi (4%), des marchands d'autres départements qui se déplacent sur de longues distances (2%) et la plus forte proportion de marchands d'autres pays (6%). Il est surprenant de noter que seulement 15% des marchands remarqués sur le marché d'Aguié étaient d'Aguié. Cela nous montre que ce marché est avant tout un point de distribution intermédiaire plutôt qu'un marché dont la fonction première est de servir sa population locale.

Gazaoua est surtout relié à Tessaoua et à Koono, un grand nombre de marchands viennent de ces deux villes ainsi que des zones rurales avoisinantes. Cela s'explique facilement par la proximité de Gazaoua de ces deux villes que par son importante position sur la nationale est-ouest.

Mouvements de produits

Il n'y a pas de différence sensible entre les modes d'échange de produits dans le Département de Maradi et celui de Dosso. Le Tableau 32 indique que le Département de Maradi semble produire davantage de biens agricoles (54% alors que ce chiffre est de 49% à Dosso), mais il y a toutefois un pourcentage légèrement plus faible qu'à Dosso (13% à 15%).

C'est surtout au niveau des produits importés d'autres départements au sein du Niger qu'on note la différence la plus grande, la proportion passe de 14% à 5% ce qui indique que Maradi est une région plus diversifiée capable de satisfaire une plus grande part de sa demande interne de produits agricoles au sein de la zone sahélienne. Les 25% restants de produits agricoles sont importés des régions côtières où le climat est très différent.

TABLEAU 32

Origine et lieu d'achat des produits agricoles
en vente dans le Département de Maradi

ACHAT	ORIGINE				TOTAL	%
	Local	Même Dépt.	Autre Dépt.	Import.		
Local	67	2	1	5	75	(60%)
Même dépt.		14	6	9	29	(23%)
Autre dépt.			3	1	4	(3%)
Importation				16	16	(13%)
TOTAL	67	16	10	31	124	
Pourcentage	(54%)	(13%)	(8%)	(25%)		

SOURCE: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

On note également la présence d'un réseau sophistiqué de marchés, en effet 25% des produits agricoles sont importés mais seulement 13% du total de ces produits sont achetés dans un autre pays. De même, uniquement 3% seulement des produits fabriqués dans les autres départements ont été achetés à l'extérieur du Département de Maradi.

Le Tableau 33 indique qu'un très fort pourcentage de produits non-agricoles sont importés dans le département (66%). Cela n'est guère surprenant vu la proximité physique de la frontière nigériane. Par contre, il est plus surprenant de noter l'importance de la production locale. Dans le Département de Dosso, 7% seulement des biens non agricoles étaient produits localement alors que dans le Département de Maradi ce chiffre est de 18%. Cela signifie que les activités de fabrication locale sont bien plus importantes dans cette région qu'à Dosso malgré les niveaux plus élevés d'importations du Nigéria.

Le réseau de distribution est très étendu, en effet, 66 pourcent des biens sont produits à l'extérieur du pays mais moins la moitié de ces biens sont en fait achetés à l'étranger. Les achats locaux de biens importés représentent 16 pourcent de tous les biens importés, 35 pourcent sont achetés ailleurs que dans le Département probablement à Maradi. Neuf pourcent des importations restantes sont acheminées par d'autres départements et le reste est acheté dans d'autres pays par exemple le Nigéria. La aussi nous constatons qu'il y a de bons circuits de commercialisation surtout pour les biens de consommation et dans une certaine mesure pour certains biens intermédiaires.

TABLEAU 33

Origine et lieu d'achat des produits non-agricoles
vendus dans le Département de Maradi

ACHAT	ORIGINE				TOTAL	Pourc.
	Local	Même Dépt.	Autre Dépt.	Import.		
Local	19	3	7	11	30	(28%)
Même dépt.		10	5	24	39	(37%)
Autre dépt.			2	4	6	(6%)
Importation				30	30	(28%)
TOTAL	19	13	14	69	105	
Pourcentage	(18%)	(12%)	(13%)	(66%)		

SOURCE: Questionnaire de l'Enquête des villes marchés, 1989

Déplacements du bétail

Le nord du département comptant une forte population pastorale, le cheptel y est encore plus important pour l'économie régionale que dans le Département de Dosso. Une des différences intéressantes entre les deux départements est que dans celui de Dosso, le bétail est uniquement vendu sur des marchés périphé-

riques. Ces centres sont très actifs les jours de marché mais pendant le reste de la semaine il ne s'y passe pas grand chose. Par contre, dans le Département de Maradi, les marchés de bétail se situent dans les centres les plus dynamiques. Tessaoua, le plus grand centre que nous ayons visité, est également le plus grand marché de bétail de la région.

Le Tableau 34 utilise des données recueillies par le système d'informations sur la gestion du bétail sur la provenance et la destination d'animaux vendus dans trois marchés en 1988-1989. Il convient de noter que les séries de données pour ce département ne sont pas aussi complètes que celles de Dosso, les nombres totaux sont plus faibles que les quantités effectives

Le Tableau 34 indique que le bétail est amené à Tessaoua de chaque arrondissement du Département de Maradi et de nombreux autres départements. De la même manière les animaux qui sont vendus à Tessaoua sont envoyés à divers endroits. (selon l'ordre d'importance) Tessaoua elle-même, l'arrondissement d'Aguié, l'arrondissement de Mayahi, la ville de Maradi et plusieurs autres endroits. Gazaoua en tant que "filiale" de Tessaoua achète et vend surtout dans l'arrondissement d'Aguié et à Tessaoua. Mais cette ville exporte de nombreuses bêtes dans d'autres pays, notamment au Nigeria. Le marché de Mayahi ne semble répondre qu'à la demande locale, ce qui a pu être vérifié par d'autres données existantes sur ce marché particulier.

TABLEAU 34

PROVENANCE ET DESTINATION DU BETAIL
SUR LES MARCHES DE GAZAOUA, TESSAOUA ET MAYAHI; 1988-89

PROVENANCE/ DESTINATION FINALE	LIEU D'ACHAT OU DE VENTE					
	GAZAOUA		TESSAOUA		MAYAHI	
	DE	A	DE	A	DE	A
DEPT. DE MARADI						
VILLE DE MARADI	0	0	1	11	0	0
AGUIE	172	122	10	56	0	0
DAKORO	0	0	2	2	0	0
GUIDAN ROUNDJI	0	0	1	0	0	0
MADAROUFMA	0	0	1	0	0	0
MAYAHI	3	0	65	12	70	66
TESSAOUA	22	11	129	139	0	0
NIAMEY	0	0	0	0	0	0
AUTRES DEPTS.	4	0	32	2	0	0
EXPORT.	0	68	0	0	0	0

Source: Ministère des Ressources animales
Système d'informations de la gestion du bétail

IV. CADRE ADMINISTRATIF ET POSSIBILITES DE DECENTRALISATION

Le rôle des villes marchés dans le développement des zones rurales devra être envisagé sous le double aspect de centre économique et administratifs pour les collectivités locales. Le Gouvernement du Niger vient de commencer à mettre en place une stratégie visant à progressivement déconcentrer les responsabilités administratives et décentraliser celles liées au recouvrement des recettes et à la gestion budgétaire. Il est essentiel que les collectivités (domaines administratifs et budgétaires légalement reconnus) se donnent les moyens de financer et de gérer leurs propres affaires. C'est ainsi que ces unités publiques seront en mesure d'apporter les services essentiels pour soutenir l'activité économique de leurs régions. Si l'on veut élaborer une stratégie pour le développement des villes marchés il est important d'examiner la hiérarchie existante et de voir quelles sont les étapes prises jusqu'à présent pour mettre en place le programme de décentralisation.

Structure administrative existante

Au Niger, la hiérarchie administrative se fonde sur trois sous-unités régionales, le département, l'arrondissement et le canton. Actuellement le Niger a sept départements plus la Communauté urbaine de Niamey qui a un statut séparé du district. Chaque département a à sa tête un préfet nommé par le Gouvernement central.

Chaque ministère national compte des représentants régionaux au niveau départemental et les chefs de ces services départementaux composent un comité technique (COTEDEP) qui a un rôle consultatif auprès du Préfet. Chaque département compte également un Secrétaire général qui est en fait le numéro deux et un Secrétaire général adjoint, tous les deux secondent le Préfet dans l'exécution des fonctions administratives du Département. Le Secrétaire général adjoint est également à la tête de la Direction départementale du Plan (DDP) qui est la branche locale du ministère du Plan. Le Secrétaire général adjoint est le représentant départemental qui connaît le mieux les divers projets de développement de sa région.

Vu que les départements n'ont pas statut de collectivité, ils ne peuvent pas procéder au recouvrement des recettes ou faire des budgets séparés. Le personnel administratif au niveau départemental est payé directement par le ministère national dont ils dépendent, y compris le personnel de la préfecture qui est payé par le ministère de l'Intérieur. Le département a donc un rôle de coordination et de supervision pour le niveau suivant dans la hiérarchie administrative, à savoir l'arrondissement.

Chaque département est divisé en un certain nombre de collectivités qui sont habilitées pour procéder au recouvrement fiscal et faire un budget annuel. Les collectivités peuvent être soit des arrondissements soit des communes. L'arrondissement est la principale entité de recouvrement des recettes dans la hiérarchie spatiale. Chaque arrondissement a à sa tête un sous-préfet qui est lui-même aidé d'un adjoint et d'un secrétaire d'arrondissement chargé notamment de la gestion financière. Les représentants locaux des ministères nationaux

affectés dans les arrondissements constituent un comité consultatif pour le Sous-Préfet (COTEAR) un peu comme leurs collègues du niveau département. Leurs salaires sont versés par le ministère national dont ils dépendent mais la plus grande partie de leur budget d'investissement pour des projets spécifiques vient directement du budget de l'arrondissement.

Le chef-lieu de chaque département et certaines autres villes importantes (dont Douchi et Tessaoua) ont un statut de commune avec des pouvoirs budgétaires propres. Ces centres ont des maires nommés qui en théorie ont le même rôle dans leurs communes que le sous-préfet dans son arrondissement. Chaque maire a un petit personnel avec un secrétaire de commune qui s'occupe des questions financières et plusieurs autres membres du personnel administratif. Dans les communes nouvellement créées, les recettes recouvrées dans les zones urbaines ne sont plus versées au budget de l'arrondissement, diminuant fortement ce dernier surtout dans les zones où sont prélevés les taxes de marché et les patentes (cf. section budgétaire ci-après).

En-dessous du niveau arrondissement, on trouve quelquefois des districts spéciaux avec à leur tête un Chef de poste. Les raisons vont varier d'une région à l'autre, surtout en fonction des questions stratégiques et politiques ainsi qu'à des questions de distance par rapport au centre administratif de l'arrondissement. Le Chef de poste dépend du Sous-Préfet et coordonne les activités au niveau local.

Structure des collectivités locales - Autorité traditionnelle

Les dirigeants traditionnels continuent à assumer un rôle important dans le processus décisionnel local. Chaque village a son chef choisi traditionnellement et dont l'autorité est solidement assise. Le Chef du village doit surtout trancher dans les disputes entre villageois et représenter le Chef de canton. Chaque village fait partie d'un canton. A la tête du canton se trouve un Chef de canton. C'est le niveau le plus élevé de l'autorité traditionnelle. Le Chef de canton est également connu sous le nom de "propriétaire de terrain", indiquant le rôle important qu'il joue dans le système foncier traditionnel du village et des environs. Ce rôle lui confère énormément d'autorité et de pouvoir de persuasion morale sur les habitants de son district. Le Chef de canton est également l'ultime recours lorsque les litiges dans les villages dépassent les compétences du chef du village.

Système de Conseils et structures pour la participation populaire

Récemment dans le cadre de son programme de décentralisation, l'Etat a lancé un programme ambitieux visant à établir à chaque niveau du gouvernement des conseils locaux permettant la participation des habitants au processus décisionnel. En principe, pour pouvoir siéger au Conseil villageois de développement (CVD) chaque membre du conseil est élu par ses pairs dans le village. Dans les faits, le chef de chaque village est le président de chaque CVD et des places sont réservées pour les membres représentant les organisations importantes par exemple des groupes comme l'Association des femmes du Niger, l'Association islamique, la Coopérative, les Parents d'élèves, la Samariya,

l'Association des transporteurs, l'Association des commerçants, etc. Mais il arrive que dans certains endroits, les sièges au Conseil sont distribués sur élection.

Au niveau du canton, les villages sont regroupés en Conseil local de développement (CLD). C'est le niveau supérieur, le CLD est formé en réunissant tous les CVD du canton en assemblée locale et en procédant à des élections pour les sièges du CLD. Le Président du CLD est le Chef de canton.

On suit la même procédure au niveau arrondissement avec le Conseil sous-régional de développement (CSRD), au niveau département avec le Conseil régional de développement (CRD) et au niveau national avec le Conseil national de développement (CND). Ces divers conseils sont présidés par le Sous-Préfet, le Préfet et le Président. Ce sont des fora de discussion publique pour les projets et programmes de développement. Et surtout ils doivent se réunir au moins quatre fois par an pour traiter des questions budgétaires et approuver le cas échéant celui-ci et l'envoyer au conseil hiérarchiquement supérieur.

Il n'a pas été possible de déterminer si ces conseils fonctionnent bien. A Dosso et à Maradi il semble que les conseils se réunissent tous les trimestres ou chaque fois que le Président de chaque conseil juge que c'est nécessaire. Si cette structure participative semble solide en principe, il faudrait toutefois observer dans les faits le véritable pouvoir de ces conseils. De plus, dans quelle mesure pourront-ils aider à déterminer les priorités budgétaires sans disposer d'une formation technique fondamentale en matière d'évaluation de projets et d'analyse financière.

Processus de planification et de budgétisation

En principe, le système de conseil local couvre entièrement les fonctions suivantes: identifier les besoins locaux, fixer les priorités de développement et approuver les budgets des collectivités. Le CVD doit noter les besoins les plus importants au niveau du village. Vu le faible niveau d'alphabétisation dans les zones rurales, on choisit un fonctionnaire local (généralement l'instituteur ou un agent de santé car il y a très peu de fonctionnaires dans le village) qui sera le secrétaire du CVD. Le Secrétaire est chargé de prendre les notes pendant les réunions du conseil de villages et d'envoyer le compte rendu de la réunion au CLD.

Lors des réunions trimestrielles, le CLD discute des divers besoins identifiés par chaque village et fait une liste prioritaire des urgences. Vu que le CLD n'a que des moyens administratifs limités (les agents de terrain des services d'arrondissement, par exemple pour l'agriculture ou pour l'élevage, se trouvent généralement au niveau canton), ils approuvent la liste de priorités et l'envoient au niveau suivant, c'est-à-dire le CSRD.

Le CSRD ensuite se réunit et discute de la liste des besoins et projets éventuels. Les besoins avalisés par le Conseil sont communiqués au Président du CSRD (le Sous-Préfet) au SAP (Service d'arrondissement du Plan) qui est chargé de mettre sous forme finale un document standardisé appelé un dossier et qui décrit le projet. Les dossiers sont ensuite envoyés au service compétent et mis

sur ce qu'on appelle une "fiche d'opération". C'est le stade final de l'élaboration du projet. Les fiches remplies sont ensuite envoyées au CSRD aux fins d'approbation finale et seront intégrées au budget d'arrondissement dans la catégorie investissement.

Il y a encore deux ans, toutes les fiches d'opération devaient être envoyées au niveau départemental puis à Niamey aux fins d'approbation finale. Actuellement, c'est le CRD qui a toute compétence pour approuver le budget présenté par le CSRD, les budgets n'ayant plus besoin d'être approuvés au niveau central.

La fiche d'opérations qui n'a pas été approuvée ni par le CSRD ni le CRD et qui ne pourra donc pas être incluse au budget sera utilisée pour chercher à obtenir un financement complémentaire auprès de diverses sources. Le CSRD peut d'abord faire une demande auprès du Fonds régional pour le financement de projets spéciaux, demande qui devra aussi être approuvée par le CRD. Le Fonds régional est alimenté en partie par les contributions de chaque arrondissement et commune (10% des impôts de capitation de chaque arrondissement va directement au fonds). Le gouvernement national verse également des crédits à ce fonds, représentant jusqu'à 25% des dépenses de fonctionnement et 70% des dépenses d'investissement du fonds.

Si le financement n'est pas approuvé, la fiche peut être utilisée pour faire une demande aux organismes de financement extérieurs. Dans le cadre de la décentralisation, les préfets peuvent à présent négocier directement avec les bailleurs de fonds pour des projets allant jusqu'à 100 millions de francs. Les Sous-Préfets peuvent négocier directement pour des projets allant jusqu'à 30 millions de francs. Ces nouvelles compétences devraient faciliter le transfert direct de ressources au niveau régional.

Si le projet n'a toujours pas obtenu de financement, la solution de dernier recours consiste à l'incorporer à la fiche standard que chaque département envoie à Niamey pour recevoir des crédits d'investissement du gouvernement central. La fiche standard regroupe sur un seul document tous les projets qui n'ont pas reçu de financement local. Une commission spéciale du CRD avec tous les chefs des services départementaux se réunit pour fixer les priorités régionales qui seront incorporées à ce document. Nous n'avons pas pu obtenir d'informations spécifiques sur le pourcentage de projets qui reçoivent un financement de cette manière.

Possibilités de mobilisation des ressources

Vu que les administrateurs de commune et d'arrondissement ont une autonomie budgétaire par rapport au gouvernement central, ils contrôlent une grande partie des ressources et investissements au niveau local. Ils sont également chargés du recouvrement des recettes et la gestion des finances locales, ce qui relève d'une tâche complexe. Il semble y avoir de grandes différences dans les capacités de gestion efficaces de ces ressources au niveau arrondissement. Le Tableau 35 présente le total et les niveaux par habitant des recettes budgétaires pour les cinq arrondissements que nous avons visités.

TABLEAU 35

RECETTES TOTALES ET PAR HABITANT POUR CINQ ARRONDISSEMENTS, 1989

Arrondissement	POPULATION 1989	BUDGET TOTAL	RECETTES PAR HAB.	TAX.MAR. PAR HAB.	PATENTES PAR HAB.
AGUIE	173.151	96.028.300	554,59	57,75	54,87
MAYAHI	226.766	106.336.950	468,93	39,69	17,64
TESSAOUA	193.153	95.408.537	493,95	38,83	50,83
DOUTCHI	297.121	102.153.600	343,81	16,83	15,28
DOSSO	218.726	86.628.400	396,06	32,00	32,00

Les différences dans les recettes par habitant indiquent de considérables variations dans la capacité de recouvrement des recettes dans les arrondissements. Parmi ces régions, Aguié et Mayahi ont un avantage car chacun de ces arrondissements comprend un chef-lieu d'arrondissement alors que Dosso, Doutchi et Tessaoua ont tous un statut séparé de communes. On a ajusté le nombre d'habitants en fonction de cela mais vu que ces villes sont les centres les plus dynamiques de chaque région, les arrondissements dépendent des marchés plus petits pour les recettes. Cela signifie que les arrondissements avec des communes sont très intéressés par toute activité qui leur permet d'augmenter le niveau d'activités économiques dans les villes marchés et partant leurs recettes. Le faible niveau de recettes tirées des patentes par habitant (taxes sur les entreprises fixes) à Doutchi indiquent un faible niveau d'activités économiques dans la région avoisinante. Ou alors cette situation est liée aux mauvaises méthodes d'enregistrement, évasion fiscale ou "oubli" intentionnel des percepteurs. Il est particulièrement étonnant de noter le peu de taxes de marché à Doutchi puisque cet arrondissement comporte un certain nombre de marchés assez actifs.

Le Tableau 36 présente des informations sur les dépenses au sein de ces mêmes arrondissements qui permettent de mieux comprendre le cas de Doutchi. Les dépenses de fonctionnement à Doutchi correspondent plus ou moins à celles des autres arrondissements mais les frais liés au personnel sont sensiblement plus faibles ce qui montre que le personnel administratif de cette région est insuffisant ou alors que leurs qualifications étant plus faibles, les salaires sont eux aussi plus faibles. Il est intéressant de noter qu'Aguié consacre un pourcentage bien plus élevé de son budget total à l'investissement.

Malheureusement, il n'a pas été possible d'obtenir des données détaillées sur l'efficacité du recouvrement de recettes dans l'arrondissement de Doutchi, ce qui eût permis de mieux connaître les possibilités de recouvrement de cette région. Mais le Tableau 37 compare la capacité de recouvrement de recettes de deux des départements cités ci-dessus pour lesquels on disposait des estimations et du montant effectivement perçu. L'efficacité du recouvrement utilisé sur ce tableau est mesuré comme étant un ratio du recouvrement jusqu'au 31 juillet 1989

par rapport à 83% (dix mois) des recettes totales prévues. C'est une mesure prudente de l'efficacité car elle suppose qu'il y a eu même recouvrement pendant tous les mois ce qui bien sûr n'est pas exact. Les marchés sont bien plus actifs après la récolte en novembre, décembre et janvier alors que pendant la saison des pluies (juin, juillet, août et septembre) les gens travaillent plus dans les champs et par conséquent l'activité du marché et donc les recettes sont plus faibles.

TABLEAU 36

BUDGETS D'INVESTISSEMENT DES CINQ ARRONDISSEMENTS, 1989

	INVEST. TOTAL (000)	POURC. TOTAL	TOTAL FONCT. (000)	COÛTS DU PERSONNEL (000)	POURC. FONCT.
AGUIE	51.166	53,28%	44.862	7.252	16,17%
MAYAHI	41.887	39,39%	64.455	7.765	16,76%
TESSAOUA	31.744	33,27%	63.664	6.547	10,28%
DOUTCHI	37.437	36,65%	64.716	4.400	6,80%
DOSSO	49.218	56,81%	37.411	3.689	9,86%

Le Tableau 37 indique qu'Aguié dont les taxes de marché représentent plus de 10 pourcent des recettes totales a un recouvrement bien plus efficace que Tessaoua. L'efficacité du recouvrement pour les taxes de marché à Tessaoua est meilleure que pour les autres taxes, mais même ainsi elle est encore loin du niveau nécessaire pour répondre aux besoins budgétaires. Les autres recettes fiscales à Tessaoua connaissent une situation pire, causant des pertes assez graves au niveau des recettes. Les niveaux de dépenses pour le personnel par rapport au niveau des dépenses totales de fonctionnement dans les deux arrondissements (Tableau 36) indiquent qu'Aguié dépense 16,76% de ses dépenses de fonctionnement pour le personnel et Tessaoua seulement 10%, indiquant la aussi un éventuel problème de qualifications techniques pour cet arrondissement.

Qualifications techniques des cadres administratifs

Il a été difficile d'évaluer le niveau de compétences techniques à chaque niveau administratif. Mais pour Dogon Douthi nous avons pu obtenir les différentes catégories techniques des emplois du secteur public. (Mais ça n'a pas été le cas pour les autres arrondissements). Le Tableau 38 ci-après indique, et ce n'est guère surprenant, que les services les plus importants de l'arrondissement sont l'éducation et la santé et que ce sont également dans ces services qu'on compte les employés les plus qualifiés.

Le fait qu'il y a seulement deux employés dans les secteurs autres que la santé et l'éducation cadre A, c'est-à-dire le niveau technique le plus élevé

montre à quel point la santé et l'éducation accaparent les cadres de niveau supérieur. Sur les 64 employés de cadre B, seuls 19 travaillent dans des secteurs autres que l'éducation et la santé. Le service d'arrondissement du Plan qui doit coordonner les activités de développement n'a pas d'employés de cadre A, seulement un de cadre B et trois de cadre C. Les services d'électricité (NIGELEC), le Bureau de poste et la Coopération sous-régionale assurent tous des services importants mais dans le meilleur des cas ils ont des employés de cadre B et pour la coopération seul un employé est cadre C. Le manque d'employés qualifiés à ce niveau pourrait freiner la rapide expansion des services et la diversité des activités économiques.

TABLEAU 37

COMPARAISON DES RECETTES ESTIMEES ET DE L'EFFICACITE DU RECOUVREMENT
DANS DEUX ARRONDISSEMENTS DE LA ZONE ETUDIEE

TAXES	AGUIE			TESSAOUA		
	MONTANT ESTIME	TOTAL POURC.	EFFICACITE RECOUVREMENT	MONTANT ESTIME	TOTAL POURC.	EFFICACITE RECOUVREMENT
MARCHE	10000000	10,41%	1,060	7500000	7,86%	0,720
PATENTES	9500000	9,89%	0,703	9817850	10,29%	NC
ANIMAUX	2800000	2,92%	0,673	3500000	3,67%	0,275
ABATTOIR	2350000	2,45%	0,941	2000000	2,10%	0,195
AUTOGARE	3350000	3,49%	0,808	2500000	2,62%	0,240

La situation dans la commune est moins claire que pour les arrondissements. Il arrive que certains membres du personnel cumulent les fonctions et il devient donc difficile de les recenser. Ce n'est pas le cas dans les communes plus anciennes et plus établies mais dans les nouvelles comme Douchi et Tessaoua, on assiste souvent à un chevauchement de fonctions. Peut-être est-ce dû au fait que dans les communes récemment formées les vieilles pratiques subsistent mais il est bien plus probable que c'est dû à une pénurie de personnel.

Prestation de services fondamentaux

Il n'était pas possible étant donné le temps dont on disposait pour faire l'étude, de déterminer soit l'étendue soit le coût-efficacité de tous les services dispensés par ces entités administratives locales. Au niveau de l'arrondissement, on trouve toute une gamme de services, bien qu'il y en ait moins qu'au niveau du département. Mais au niveau de la commune, la prestation de services urbains fondamentaux semble être plus problématique. De nombreuses communes formées récemment ont encore du mal à financer et à fournir à leurs habitants les services de base. Nous n'avons pas pu évaluer la nature de ces

prestations dans les zones rurales puisque notre étude portait essentiellement sur les villes marchés comptant plus de 1.000 habitants.

Les systèmes publics d'eau constituent une priorité du gouvernement, chaque centre d'arrondissement a divers points d'eau publics dans les quartiers. L'eau aux bornes fontaines peut être vendue jusqu'à cinq francs par seau suivant la manière dont la construction a été financée. Le temps ne suffisait pas pour évaluer plus en détail ce service, nous avons simplement noté que dans les villes marchés la disponibilité de l'eau ne semble pas être une contrainte pour la production. Mais au niveau de la commune, on assiste à une pénurie d'infrastructure urbaine à tous les niveaux, par exemple canalisation et voirie. Pratiquement toutes les communes que nous avons visitées avaient de ci et de là de grandes flaques d'eau stagnantes. Il s'agit non seulement d'un danger pour la santé mais aussi d'une contrainte pour les transports et l'activité commerciale.

L'électricité est fournie par la NIGELEC dans les grands centres d'arrondissement mais à Mavahi et à Agnie dans le Département de Maradi il n'y a pas de réseau public, un petit groupe électrogène permet d'éclairer pendant quelques heures le soir la maison des administrateurs locaux. Le manque d'électricité dans les petits centres peut être une contrainte importante pour les activités de production locale, forçant les entrepreneurs à avoir recours à des moulins alimentés au Diesel, des compresseurs et autre équipement pour lequel il faut faire venir à des prix assez chers le carburant.

TABLEAU 38

EMPLOI PUBLIC PAR NIVEAU TECHNIQUE (CADRES)
ARRONDISSEMENT DE DOGON-DOUTCHI, 1989

SECTEUR	Total Employés	Niveau Technique				Main-d'oeuvre non qualifiée
		A	B	C	D	
SOUS-PREFECTURE	26	1	2	2	1	20
FORETS-FAUNE	7	0	1	2	1	3
RESSOURCES ANIMALES	26	0	2	5	14	5
PLAN	6	0	1	3	0	2
AGRICULTURE	18	1	2	8	1	6
JUSTICE	6	0	1	1	3	1
INSPECTION PRIMAIRE	321	2	37	207	38	37
P.T.T	30	0	3	4	11	12
NIGELEC	18	0	1	2	0	15
U.S.R.C.	3	0	0	1	0	2
MAISON DES JEUNES	4	0	3	0	0	1
O.P.V.N	2	0	0	2	0	0
OFEDES/ONE	8	0	1	0	0	7
GENIE-RURAL	3	0	1	2	0	0
ALPHABETISATION	1	0	1	0	0	0
SANTE	66	1	4	10	12	39
TRAVAUX PUBLICS	47	0	1	2	10	34
PHARMACIE	4	1	1	0	0	2
SNTN	1	0	0	1	0	0
C.E.G.	35	25	2	2	1	5
TOTAL	632	31	64	254	92	191

Source: Service Arrondissement du Plan, Dogon Doutchi

Notes:

Cadre A = Licence

Cadre B = Baccalauréat ou certificat professionnel

Cadre C = B.E.P.V. + 2 années de formation

Cadre D = Certificat et formation professionnelle

V. D'AUTRES INTERVENTIONS INTERNATIONALES POUR LES VILLES MARCHES: CONSEQUENCES

Pendant que nous faisons cette partie de l'étude, nous n'avons trouvé aucun autre projet financé par des bailleurs de fonds axé sur le développement des villes marchés. En fait, certains projets empiètent sur le développement des villes marchés. Nous n'avons pas fait un examen systématique de toutes les actions des bailleurs de fonds dans la République du Niger mais nos efforts se sont concentrés sur les régions de l'étude. La section qui suit traite brièvement des projets que nous avons pu identifier. On peut les diviser en trois grandes catégories: les projets d'infrastructure dans les zones rurales et les petits centres urbains, les projets cherchant spécifiquement à faire des investissements pour augmenter la productivité agricole ou non agricole et les projets qui ont pour objet d'influencer les politiques nationales et partant de diminuer les contraintes pesant sur la production ou d'augmenter l'efficacité de la production ou des exportations.

Projets d'infrastructure

Le rôle des investissements dans l'infrastructure pour le développement régional est d'importance critique aussi bien pour la croissance économique que le bien-être social et physique des habitants des régions concernées. Dans tous les arrondissements que nous avons visités, les administrateurs locaux ont indiqué qu'il était nécessaire de faire divers investissements dans l'infrastructure. Il y a de nombreux exemples de ce type de projets financés par les bailleurs de fonds. A Mayahi, on trouve un projet italien de jumelage entre cette ville et une ville italienne qui a permis de faire divers investissements dont une coopérative de pharmacie, un certain nombre de moulins et probablement de construire un petit réseau électrique dans la ville. A Dosso, un projet belge a financé l'installation de rigoles pour les eaux de pluie. A Doutchi, un projet allemand a financé un certain nombre de puits installés dans la commune. Dans les zones rurales de l'arrondissement de Doutchi, les Italiens et les Hollandais ont des projets visant à creuser de nouveaux puits et à améliorer ceux qui sont déjà sur place. Ce type d'investissements est important pour le développement des villes marchés mais à l'exception du réseau électrique à Mayahi, cela n'aura pas un impact direct sur la productivité urbaine.

Projets d'accroissement de la productivité

Les investissements qui peuvent augmenter la productivité sont extrêmement importants car celle-ci est faible aussi bien dans l'agriculture que dans le secteur des petites entreprises. Ces investissements dans les villes marchés auront probablement un impact direct et bénéfique. Dans la mesure où on augmente la productivité agricole et partant les revenus de ce secteur, les exploitants auront plus de revenus disponibles qu'ils pourront dépenser pour acheter des biens de consommation dans les villes marchés et plus de capitaux pour investir dans des activités de production urbaines. Si ces investissements permettent d'augmenter la productivité des entreprises urbaines, les revenus supplémentaires ainsi mobilisés pourront soit être utilisés pour diversifier et augmenter la production locale soit être réinvestis dans les activités agricoles.

Cette région a connu de nombreux investissements. Les Départements de Dosso et de Maradi ont bénéficié chacun de projets de développement rural intégré de grande envergure qui avaient pour but d'accroître la productivité rurale en fournissant intrants agricoles et autres types d'assistance. Mais le Projet de Maradi et le Projet de développement rural intégré à Dosso sont terminés depuis longtemps et ces avantages se sont estompés. Actuellement, les projets d'investissement agricole concernant surtout la culture des fruits et légumes de contre-saison. Dans pratiquement tous les arrondissements, nous voyons que les bailleurs de fonds ont fait des investissements (y compris FED, ACDE, COSPE et la Banque islamique de développement).

L'impact de ces projets se mesurera directement à leur niveau de réussite. Transporter et vendre de grandes quantités de fruits et de légumes demande un système assez sophistiqué puisqu'il s'agit d'articles très périssables. Dans l'arrondissement de Doutchi, le Sous-Préfet a cité le cas de Dogon-Kiria où on a construit un puits et démarré un projet de contre-saison et qui pendant la première année a produit toute une variété de légumes qu'ils n'ont pas pu vendre à cause du manque de moyens de transport entre ce village et le reste de l'arrondissement. L'arrondissement d'Aguié compte un nombre important de projets de contre-saison réalisés tout au long de la frontière nigériane et selon le Sous-Préfet, ils réussissent bien à exporter les produits surtout les piments verts au Nigéria, mais nombreux de ces sites sont aussi des enclaves isolés. Le Sous-Préfet de Tessaoua a noté que de nombreux marchands nigériens venaient à Tessaoua pour acheter pendant la saison, montrant qu'il y a un créneau important qui n'est pas vraiment exploité. Dans la mesure où on cherche à établir des débouchés au Nigéria, il faudra investir dans des installations de classification, conditionnement et transformation des produits plus les moyens de transport pour amener la production aux lieux de transformation.

Il y a également un certain nombre d'exemples d'interventions à petite échelle dans le secteur fabrication et production urbaines qui sont très intéressants. A Dosso, nous nous sommes entretenus avec de petits commerçants qui ont bénéficié de l'aide de l'O.P.E.N. et d'un projet de petites entreprises de l'U.S.A.I.D. qui leur ont fourni outils et intrants. Nous avons essayé d'avoir une réunion avec le Directeur local de ce projet mais n'avons pas été en mesure de le faire. A Tchadaoua, un des réparateurs de pneus avec lequel nous avons discuté nous a dit qu'il avait reçu une assistance de CARE International et qu'il avait pu acheter un groupe électrogène pour son compresseur à air. Etant donné le nombre important de petits artisans qui ont cité avoir des problèmes pour obtenir les intrants et le matériel nécessaire, il serait bon d'apporter une assistance en ce domaine qui pourrait donc renforcer les effets de multiplication locale.

Interventions au niveau des politiques économiques

Le dernier domaine concerne les interventions de politiques économiques dans une acception plus générale. Le don sectoriel de l'U.S.A.I.D. pour le développement agricole est un exemple de ce type d'interventions politiques. Son impact ne se fait ressentir qu'indirectement sur les villes marchés. Dans la mesure où les exportations de produits comme la viande de bœuf augmentent suite à la suppression de la taxe à l'exportation et à la suppression de

barrières à l'exportation, il y aura probablement plus d'échanges dans les marchés de bétail près de la frontière comme ceux que nous avons étudiés. Cela demandera des investissements complémentaires en transport et lieux de stockage.

Supprimer les subventions pour les intrants essentiels comme les engrais peut être un élément important pour contrôler les dépenses publiques mais du moins au début cette politique semble faire diminuer les niveaux d'utilisation des engrais et partant les niveaux de production, ce qui, même si c'est temporairement, fait baisser le volume des échanges ruraux-urbains.

Nous n'avons pas pu évaluer les autres changements faits dans le contexte de l'ASDG par exemple les politiques de l'OPVN de fixation des prix des céréales. Des études plus ciblées pour connaître ces impacts sont effectuées par d'autres groupes.

VI. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Stratégie nationale de développement urbain

Cette stratégie de développement urbain emploie le concept de "pôles de croissance" pour illustrer deux objectifs en partie liés : 1) la nécessité de ralentir l'exode rural vers les plus grands centres, qui ont des capacités d'accueil limitées et 2) le désir de promouvoir un développement socio-économique mieux équilibré géographiquement au niveau tant régional que national.

Ces objectifs s'ils n'ont été expressément formulés par les Nigériens dans aucune déclaration de stratégie de développement spatial peuvent être dégagés à partir de la lecture du dernier plan quinquennal nigérien.

Pour réaliser une stratégie efficace du développement urbain national, le gouvernement du Niger devrait formuler cette stratégie en procédant pour cela de façon clairement établie et en suivant plusieurs étapes concrètes :

- o En premier, rassembler les informations de base sur la répartition spatiale de la population et des activités économiques ainsi que sur les liens existant entre les deux, pour les zones tant rurales qu'urbaines. Il est indispensable de disposer de cette importante base de données pour discuter en connaissance de cause de la répartition optimale sur les plans régional et intersectoriel des ressources, et conduire l'analyse des compromis fondamentaux entre les diverses stratégies de développement.
- o En second lieu, lancer un débat largement ouvert sur l'affectation par région et par secteur des ressources nécessaires au développement national. La discussion devrait se concentrer sur les différentes stratégies de stimulation du développement et de génération de la croissance économique à l'avenir. C'est lors de cette étape que les compromis entre les diverses stratégies, la maximisation du PNB par une croissance continue de la capitale, contre un développement plus équitable des régions périphériques, devraient être explorés en détail.
- o En troisième lieu, déterminer les politiques et implantations optimales. Mais ceci ne peut se faire qu'une fois choisie la stratégie d'ensemble. Il faudra non seulement expliciter les initiatives de développement spatial, mais aussi étudier l'impact des politiques sectorielles nationales sur le développement spatial de l'ensemble du pays. C'est à ce stade qu'on devra désigner les endroits qui bénéficieront d'investissements favorables ou d'autres initiatives spatiales, pour réduire le risque de spéculation par la suite ou d'éventuels malentendus. On évitera, dans la mesure du possible, de fonder ces décisions sur les aspects politiques mais on retiendra plutôt des implantations pour lesquelles les initiatives envisagées ont de bonnes chances d'entraîner une croissance soutenue suite.

Information de base sur le système urbain

Avant de s'engager dans une discussion étendue de l'urbanisation et des objectifs nationaux du développement, il est important de comprendre mieux le rôle et les fonctions des systèmes urbains, ce pour quoi il faut connaître complètement la hiérarchie des villes et petites villes.

Cette analyse doit comprendre à la fois une analyse du système urbain comme un tout et une analyse région par région du sous-système des villes qui étudie explicitement les possibilités de ces localités de stimuler le développement au niveau régional.

Comprendre le rôle de générateur de croissance dans chaque région des villes et petites villes requièrent un inventaire exhaustif des ressources et de la production agricole de chaque région et des informations approfondies sur les types d'échange entre ces zones rurales et urbaines. Ces informations étayent le débat qui concerne les priorités du développement et les compromis à élaborer entre les différentes politiques d'investissement.

Décider de ces compromis et établir une stratégie efficace du développement urbain national au Niger ne peut se faire que si l'on connaît l'existence de niveaux distincts de centres dans la hiérarchie urbaine. La distinction entre les divers niveaux se fonde sur la taille, la structure et la fonction économique ainsi que l'emplacement des divers centres urbains. Chaque niveau joue un rôle important dans la croissance de l'économie régionale et nationale. La hiérarchie urbaine nigérienne semble présenter quatre de ces niveaux.

- o Premièrement, Niamey, ville principale qui constitue un niveau à elle seule. Niamey est le centre industriel et commercial du pays et le siège du gouvernement national. Elle possède de puissantes économies d'agglomération qui en font un centre qui attire l'industrie et les habitants. Elle dispose de bons moyens de transport et liens de communication avec les pays avoisinants, Burkina Faso, Bénin et Nigéria.
- o Deuxièmement, il y a un niveau qui comprend les grandes villes secondaires, dont Maradi et Zinder et peut-être Agadez et Tahoua. Chacune a une population d'au moins 50.000 habitants et sert de centre régional important pour la production et la distribution de biens. Ce n'est pas l'effet du hasard si elles sont situées sur les grandes routes nationales. Notre étude a exclu explicitement les deux niveaux les plus élevés du système non pas parce qu'ils ne jouent pas un rôle important mais parce que l'on a reconnu qu'une petite étude comme celle-ci n'avait pas les moyens d'examiner les fonctions complexes que remplissent ces niveaux.
- o Troisièmement, il y a un niveau qui englobe les centres potentiels régionaux de croissance, par exemple: Dosso, Dogon Doutchi et peut-être Kore Mairoua dans le Département de Dosso, et Tessaoua et peut-être Tchadaoua dans le Département de Maradi. Ces localités ont, pour la plupart, de 10.000 à 30.000 habitants et un niveau minimum d'activités fixes de fabrication et de services. Elles possèdent

des caractéristiques de croissance indépendante à cause de la taille de leur population (ou dans le cas de Kore Mairoua et Tchadaoua à cause de leur emplacement stratégique sur la nationale) et ont le potentiel pour stimuler le développement des régions rurales. Elles sont assez bien reliées aux autres grands centres de leurs régions respectives même si elles ne sont pas toujours reliées aux centres plus petits qu'elles desservent.

- o Enfin, on a un niveau de la hiérarchie urbaine qui consiste en une myriade de petites villes et villages éparpillées sur l'ensemble du pays. Ce sont des endroits qui comptent généralement moins de 10.000 habitants (si certains en ont davantage, la plupart en a beaucoup moins). On n'y trouve pratiquement aucune activité fixe de fabrication ou de services et, donc, leur potentiel de croissance indépendante est très limité. Ces localités servent surtout à fournir en services sociaux et biens de consommation les résidents ruraux et comme marché de produits agricoles. Les centres dans les régions étudiées qui se rangent dans cette catégorie sont notamment: Mokko, Bagagi, Matankari, Tibiri, Dan Kassari, Kargui Bangou et Fadama dans le Département de Dosso et Mai Jirgui, Ourafan, Aguié, Gazaoua, Mavahi, Koono et Tchake dans le Département de Maradi. Notre étude s'est concentrée sur ces deux derniers niveaux de la hiérarchie urbaine.

Pour mieux comprendre le rôle que peuvent jouer les centres urbains et les petites villes à chaque niveau de la hiérarchie, pour le développement régional, la croissance des revenus des ménages ruraux et urbains et une distribution plus équitable des revenus pour tous les ménages, il faudrait aussi explorer plus complètement les sujets de recherche suivantes.

Un programme de recherche qui permettrait d'informer les discussions sur une stratégie urbaine optimale au plan national devrait envisager une connaissance plus détaillée de l'impact du comportement de chaque acteur économique important aussi bien dans les zones rurales qu'à tous les niveaux de la hiérarchie urbaine, sur la multiplication et la distribution des revenus. Ces acteurs économiques importants comprennent les activités de production, les ménages, l'Etat et les autres institutions.

Une recherche approfondie sur les effets multiplicateurs de revenus devrait comprendre l'examen des dépenses, investissements et revenus agricoles, revenus ruraux non agricoles, et activités de production urbaines; des dépenses, épargne, envois de fonds et revenus des divers ménages ruraux et urbains et autres groupes institutionnels; des importations et exportations régionales et dépenses et revenus du gouvernement national, et des collectivités locales. De plus, ce serait l'idéal si cette étude pourrait être réalisée dans une région ou sous-région particulièrement importante par la stratégie de développement spatial de l'Etat.

Une étude de cette envergure pourrait profiter de certaines économies d'échelle et aurait l'avantage d'obtenir des résultats permettant d'estimer l'importance de toute la gamme des liens intersectoriels et spatiaux pour la multiplication des revenus dans une économie régionale. Si cet aspect est

extrêmement souhaitable et même possible dans le cas d'une seule étude, on est néanmoins douteux qu'un tel effort puisse être entrepris au Niger compte tenu des contraintes actuelles au niveau des ressources pour la recherche. De toutes façons, les questions soulevées ci-dessus n'ont pas toutes la même importance et certaines sont déjà couvertes par d'autres travaux de recherche.

Les aspects les plus importants, et qui n'ont pas été traités ailleurs, sont notamment le comportement des commerces dans les petites villes, des ménages urbains et des collectivités locales en matière de multiplication et de répartition des revenus régionaux. Ces trois aspects du plus grand intérêt sont:

- o Examen des contraintes pesant sur l'utilisation d'intrants et de biens d'équipement dans les petites entreprises urbaines et goulots d'étranglement dans la fourniture d'intrants agricoles produits en ville et destinés aux zones agricoles.
- o Analyse des modes de dépenses et des stratégies de diversification des revenus des différents ménages en ville, et
- o Examen de l'impact des divers modes de dépenses des collectivités locales et de génération de recettes sur les productions et les revenus agricole et urbain.

Discussion nationale des différentes possibilités et sélection de stratégies

Mettre en oeuvre efficacement une stratégie nationale de l'urbanisation demande qu'il y ait consensus national quant à la répartition des investissements entre les régions et entre les zones urbaines et rurales.

Prenons l'objectif de réduction de la croissance du centre le plus important du pays, Niamey. Il semble que tout le monde d'accorde pour penser que Niamey en général devient trop vite trop grand. Avec une population juste en dessous de 400.000 habitants, Niamey reste une assez petite ville par rapport aux normes mondiales et ne représente qu'environ 5,5 pourcent de la population totale. Elle s'accroît à un taux de seulement 4,5 pourcent et de nombreuses petites villes croissent à un rythme bien plus rapide. Bien plus, Niamey aura une part de plus en plus petite dans la population urbaine nationale. On peut se demander si réduire la croissance de Niamey se justifie du point de vue efficacité nationale ou croissance économique ou même si elle est possible sans que l'on prenne des mesures draconiennes. Des mesures pour réduire la croissance de Niamey risquent probablement d'avoir un impact négatif sur le taux de croissance du PIB. Par ailleurs, d'autres pays ont constaté que, à la fois, il était extrêmement difficile de freiner l'exode vers la plus grande ville et qu'il fallait y consacrer des quantités de ressources considérables pour des résultats limités.

Mais d'autre part, il est évident qu'il se pose des problèmes d'équité pour la prestation de services publics et la répartition de l'emploi et des revenus aussi bien à Niamey qu'entre cette région et les autres régions du pays. Ralentir la croissance de Niamey se justifie peut-être surtout si l'on se place du point de vue de l'objectif déclaré visant à répartir la croissance économique

sur l'ensemble de la nation en stimulant le développement rural et agricole. Un mode d'habitat décentralisé s'accorde mieux avec le développement de l'agriculture et des ressources naturelles.

Seulement, il faut envisager des compromis importants lorsqu'on cherche à réduire les disparités interrégionales. Les anti-urbanistes les plus extrémistes pourraient soutenir que même la croissance de Maradi et Zinder devrait être réduite en faveur de centres plus petits. Mais ce ne serait guère raisonnable du point de vue efficacité et distribution. En termes de croissance économique, l'économie d'agglomération prévaut toujours, faisant de ces localités des centres importants de stimulation de la croissance économique globale. De plus, les villes pourraient devenir des "contre-aimants" pour la population. C'est à dire que les deux centres pourraient aider à mieux répartir la population, en fournissant à la migration d'autres possibilités d'accueil que Niamey. En plus ces deux centres sont d'importants centres de distribution pour les biens intermédiaires et les intrants dont ont besoin les producteurs urbains et ruraux des régions isolées.

Le point culminant de la discussion devrait être sur le choix de la stratégie optimale d'urbanisation au Niger. Les présentes recommandations ne visent pas à proposer une stratégie spécifique mais à suggérer les voies et moyens d'arriver à une stratégie d'urbanisation raisonnable et efficace.

Politiques et mise en oeuvre régionale

L'étape suivante, pour mettre sur pied une stratégie nationale de développement urbain, porte sur le choix de politiques et programmes adoptés à la réalisation des divers objectifs. A ce propos, il faut faire attention aux conséquences spatiales indirectes des politiques non-spatiales, aux conséquences des politiques spatiales et aux conflits virtuels entre tous les types de politiques et de programmes. Les politiques non-spatiales qui ont des conséquences spatiales comprennent la plupart des politiques macro-économiques et sectorielles traditionnelles, par exemple politiques des taux de change, politique de substitution des importations, politiques de promotion des exportations, politiques publiques fiscales et monétaires, politiques des prix des produits agricoles et politique du crédit.

Les instruments de politique spatiale comprennent les décisions quant à l'emplacement, la taille, les prix et le financement d'infrastructures générales directement productive et sociale et les incitations fiscales et de subventions pour le déploiement et le redéploiement de l'industrie.

Un exemple de politiques conflictuelles pourrait être celui du lancement simultané d'une politique visant à freiner les exportations, par exemple taxe à l'exportation sur le bétail, combinée à une politique générale d'encouragement au développement de l'agriculture ou de l'élevage.

Bien que l'analyse du système urbain doive mettre à jour la hiérarchie d'ensemble des localités compte tenu des ressources limitées, il y a compromis entre l'affectation d'une égale mais très petite somme à chaque centre de marché du pays et la sélection de ces centres qui ont de bonnes possibilités pour y

faire des investissements plus importants et qui peuvent suffire pour générer une croissance économique additionnelle. Les types de politiques et programmes utilisés seront fonction des objectifs spécifiques et des régions et villes choisies. Voici quelques exemples de champs d'action politiques pouvant être fructueux. Ils ont été tirés des travaux de recherche et ils se rapportent au troisième et quatrième niveau de la hiérarchie urbaine décrite ci-dessus.

Au troisième niveau de la hiérarchie, les services financiers en général et les programmes de crédit en particulier semblent être des secteurs qui demandent une certaine concentration. Comme nous l'avons mentionné, les niveaux de production urbaine sont faibles et les résultats de nombreuses petites entreprises entravés par le faible niveau d'utilisation de biens d'équipement. De nombreux producteurs renoncent à ces dépenses à cause du plafonnement des capitaux disponibles. L'extension du crédit aux petits producteurs des secteurs secondaire et tertiaire pour l'achat d'intrants et pour investir en équipement aiderait beaucoup à remédier à ce goulot d'étranglement. D'autres mesures qui favoriseraient une utilisation accrue d'intrants seraient d'établir des moyens d'augmenter le stock d'intrants périssables en diminuant le risque lié au stockage de ces intrants pour lesquels la demande est variable. De plus, certaines incitations fiscales pourraient stimuler le démarrage de nouvelles activités de fabrication et de services, encourager le redéploiement d'autres et aider d'autres encore à créer des filiales, et ainsi d'augmenter la production urbaine. Enfin, l'amélioration des routes commerçantes reliant les centres des troisième et quatrième niveaux faciliterait la livraison de la production urbaine distribuée comme intrants pour la production agricole.

De meilleures liaisons de transport pour les localités de quatrième position aideraient également à commercialiser la production agricole surtout dans les régions enclavées. Actuellement, dans certaines régions, la difficulté de sortir de certains centres de services ruraux décourage en général la production, la commercialisation et la spécialisation agricoles. De meilleures communications pour les possibilités de la production de contre-saison pourraient également aider à stimuler la production agricole et, par ailleurs, une meilleure communication et coordination entre les exploitants agricoles, commerçants et transporteurs permettraient une commercialisation plus efficace des produits périssables. Enfin, des programmes de crédits agricoles, situés peut-être dans les centres en quatrième position, permettraient d'encourager les dépenses et l'utilisation d'intrants agricoles visant à améliorer la productivité.

Enfin, il faut également veiller à la continuité et à la cohérence en matière de politiques urbaines nationales. L'urbanisation et le développement national sont des processus lents et parfois difficiles à remuer qui, même si on peut les guider en général, résistent aux réorientations radicales. Si l'on veut qu'une stratégie influence de manière constructive ces tendances, il faut qu'elle soit cohérente et stable sur une période assez longue. Vingt ans n'est pas un horizon déraisonnable lorsqu'il s'agit de politiques qui veulent réaliser une distribution plus équitable des villes. Des politiques qui changent tous les cinq ans ou même plus fréquemment auront probablement des effets nuisibles et exacerberont la croissance du centre car les hommes d'affaires et autres investisseurs auront tendance s'il y a un contexte de politique incertain à mettre tout leur argent dans la zone de croissance la plus probable.

Recommandations

Il n'entre pas dans la portée de la présente étude d'ériger les dimensions d'une stratégie urbaine nationale pour le Niger, mais il apparaît qu'un certain nombre de domaines spécifiques requièrent qu'on leur porte une attention toute spéciale. Nous les soulignons ici aux fins d'illustrer le type de questions sur lesquelles devraient se pencher les politiques dans le contexte d'une stratégie urbaine nationale. L'adoption de programmes et d'investissements dans ces domaines renforcerait les liens ruraux-urbains et appuierait le développement des secteurs tant agricole que non agricole.

Infrastructure des transports

Une meilleure infrastructure, routes et installations de stockage, faciliterait la distribution des intrants agricoles surtout les engrais pour lesquels actuellement bon nombre de problèmes se posent. Par exemple, le personnel technique à Dogon Doutchi s'est plaint du mauvais état des routes et du manque d'installations de stockage qui rendaient difficiles l'approvisionnement en intrants pour les exploitants agricoles de la région qui pourtant ont l'habitude d'utiliser des engrais

En plus, de meilleures routes dans les régions actuellement isolées faciliteraient la commercialisation des produits agricoles et inciteraient à produire et à se spécialiser davantage. Fadama dans l'arrondissement de Dogon Doutchi est un exemple classique d'une région agricole relativement riche où l'insuffisance des voies de transport commercial freine la commercialisation et la spécialisation de la production agricole. D'autres endroits, y compris Dogon Kiria dans la partie nord du même arrondissement, et de nombreux autres lieux de production de contre-saison dans les arrondissements de Tessoua et d'Aguie connaissent le même problème.

Enfin, une meilleure infrastructure de transport faciliterait également l'accès de l'exploitant agricole aux sources de revenus situées en ville. En fait, de nombreux villages sont coupés des localités urbaines situées au-dessus d'eux dans la hiérarchie. La pauvreté d'accès à ces centres empêche les exploitants de gagner des salaires ou des revenus d'investissement en ville, revenus qu'ils pourraient utiliser pour améliorer la productivité agricole.

Installations de marché

La demande d'aide exprimée le plus souvent par les représentants des collectivités locales portait sur l'amélioration des installations de marché. Ces installations devraient consister essentiellement en hangars de plein air en dur avec, par exemple, les fondations en ciment, superstructure en fer et toit en tôle ondulée. De telles installations se justifient également du point de vue santé publique et assainissement; mais comme ces investissements n'auront probablement que peu de conséquences directes sur l'accroissement de la productivité, il faut tenir compte d'un autre avantage indirect mais important. Les taxes de marché sont une source importante de recettes locales et la plupart des marchands se plaignent de ce qu'elles étaient trop élevées. Avec des

installations améliorées, il est entendu qu'il serait possible d'accroître les taxes de marche sans causer un mécontentement général. Les autres demandes concernaient: aires de jeux pour les enfants, installations sanitaires, systèmes de drainage et points d'eau potable sur l'aire du marché.

Une autre voie à explorer serait la construction d'entrepôts sur la zone du marché détenue par la collectivité que l'on pourrait ensuite louer aux marchands habitués de ce marché. Cela permettrait d'une part d'augmenter les recettes locales et d'autre part d'apporter un service important aux marchands qui ont besoin d'installations de stockage temporaires ou semi-permanentes pour leurs produits.

Construction d'autogares

Les représentants locaux ont avancé les mêmes raisons pour la construction d'autogares. Si une collectivité peut construire un autogare, elle peut encaisser des redevances de chaque camion ou taxi qui prend ou décharge des passagers. Dans les plus grandes villes ou dans celles situées sur un grand axe routier, ceci peut être une relativement importante source de revenus.

Crédits

Résultant de la faillite de la Caisse nationale de Crédit agricole (CNCA) la pénurie de crédits pour les intrants agricoles est un problème reconnu de tous. L'étude de l'Etat d'Ohio sur les options de crédit rural brosse un tableau plutôt lugubre des chances de rapide revitalisation de cet élément clé. Les auteurs citent pourtant diverses filières informelles permettant d'obtenir des capitaux dans les zones rurales, y compris les clubs d'épargne, les détenteurs de liquidités et la possibilité pour au moins quelques personnes d'acheter à crédit chez des détaillants qui à leur tour bénéficient de crédits de grossistes plus importants. Il n'a pas été possible dans cette étude d'obtenir les informations précises sur ces réseaux informels, mais le manque de crédit pour l'investissement en outils, équipement ou l'accroissement des stocks a été un des problèmes cités le plus souvent dans le cadre de notre enquête.

Tout en reconnaissant que les habitants au niveau local envisagent le crédit comme un don plutôt qu'un prêt, raison pour laquelle ils demandent avec tant de vigueur un tel programme, l'importance économique d'un programme de crédit qui fonctionne bien et qui permet donc d'encourager l'investissement privé en infrastructure et en matériel nécessaires n'est pas surestimé. Cela permettrait non seulement aux exploitants agricoles qui le souhaitent d'acheter des engrais lorsqu'il y en a, mais également aux entrepreneurs en ville d'augmenter la production des biens intermédiaires nécessaires. D'autres investisseurs à leur tour pourraient acquérir les biens d'équipement et les biens intermédiaires auxquels, pour des raisons financières, ils n'ont pas accès pour le moment. Compte tenu des expériences récentes faites par les donneurs étrangers, un effort de grande envergure de la part de l'aide étrangère n'apparaît guère appropriée pour le moment; il faut encourager des stratégies novatrices pour trouver d'autres sources de crédit au niveau local.

Incitations à l'entreprise

Les incitations fiscales et autres pour l'investissement et le fonctionnement de petites activités de fabrication et de services pourraient aider à accroître la production économique en ville, à générer des emplois et à multiplier les possibilités de gains de revenus pour les ménages ruraux et urbains. On peut donner comme exemple les incitations fiscales diminuant les coûts de démarrage et d'exploitation des nouvelles entreprises, et des incitations fiscales pourraient être accordées au redéploiement des entreprises existantes. Pour conduire ce genre de stratégie il faut évaluer avec attention les compromis entre les recettes additionnelles de l'activité économique suscitée par les incitations fiscales et les pertes qu'encourent les trésoreries locales suite à la diminution desdites taxes. Mais de telles mesures si elles sont appropriées peuvent créer des incitations à l'investissement.

De plus, de petites entreprises artisanales ou industrielles offriront d'autres possibilités d'investissement dans d'importantes activités secondaires. Encourager des petits entrepreneurs à se regrouper permettrait de réaliser des économies d'échelle pour l'achat regroupé d'intrants, la vente de la production à des commerçants plus importants et même l'extension des programmes de formation et de crédits pour les petites entreprises.

Mise en place d'une capacité administrative au niveau local

Le manque de personnel suffisamment formé au niveau de l'arrondissement semble risquer d'entraver considérablement les perspectives de décentralisation et la capacité des villes marchés dans les arrondissements à assurer les services de base nécessaires pour stimuler un développement économique plus rapide. Etant donné le rôle essentiel que joue le Service de l'arrondissement du Plan dans le processus de planification et de budgétisation, il semble essentiel d'apporter une formation complémentaire aux cadres. Le chef du SAP devrait, théoriquement, assumer au niveau de l'arrondissement les mêmes fonctions que le Secrétaire général adjoint au niveau du Département qui est le chef de la Direction départementale du Plan et en même temps un conseiller clé du Préfet. En réalité, la pénurie de cadres formés au niveau de l'arrondissement ne permet pas ce type de relations. Au moins un des Sous-Préfets que nous avons interviewés nous a dit qu'il aurait besoin d'un assistant bien formé pour l'aider à superviser les divers projets de développement dans sa circonscription. Il faut envisager soigneusement une assistance supplémentaire en formation technique à ce niveau.

Les autres formations techniques devraient porter également sur l'amélioration des systèmes de collecte et de contrôle, surtout pour les taxes de marché et les patentes. Nous avons été surpris d'apprendre que dans de nombreux arrondissements, le Secrétaire qui contrôle également les impôts ne pouvait pas donner un décompte détaillé des recettes par ville marché car les percepteurs inscrivent les recettes de plusieurs marchés dans le même livre ce qui fait qu'on ne peut pas contrôler le recouvrement par marché. Cette mauvaise gestion fiscale pourrait être modifiée par des programmes de formation nationale ou régionale visant à améliorer l'efficacité du recouvrement des recettes et la gestion des données fiscales.

Renforcement du contrôle fiscal local

Les arrondissements de surcroît n'ont qu'une compétence très limitée pour imposer de nouvelles taxes ou redevances sans l'approbation préalable au niveau département ou au-dessus. Cela complique la tâche pour les arrondissements qui doivent faire face à des besoins coûteux de financer ces projets sur leurs propres budgets et les rend dépendants de sources extérieures de financement. Ces collectivités de ce niveau administratif non seulement devraient avoir la compétence de faire leur propre budget mais aussi celle de fixer le niveau de ressources nécessaires pour une année donnée et d'établir les redevances et/ou taxes pour les obtenir.

En cas de recettes insuffisantes, les collectivités ont la possibilité d'emprunter auprès de la Caisse des Prêts des collectivités territoriales (CPCT). Mais un maire au moins a admis qu'il préférerait ne pas s'endetter pour financer des projets d'infrastructure ou de développement. Même si c'est une bonne idée de ne pas augmenter le niveau d'endettement en l'absence de bonnes capacités de gestion financière, il faudrait toutefois admettre qu'un accroissement de l'endettement va être nécessaire pour financer les importants investissements urbains demandés par les collectivités pour les années à venir.

REFERENCES

- Abdou, Yahya Harouna Mayaou et Walter West. Préparation du Plan quinquennal, 1987-1991, Appui à la DDP de Dosso: Bilan et Diagnostic pour un Développement régional. Niamey: ministère du Plan. 1987.
- Agalize Yacouba. Situation industrielle dans le Département de Dosso. Dosso: Service départemental du Commerce. 1988.
- Arnould, Eric. "Evaluating Regional Economic Development: Results of a Marketing Systems Analysis in Zinder Province, Niger Republic", *The journal of developing Areas*, 19 (1985), 209-244.
- Bendavid-Val, Avrom, Hugh A. Evans, Blane D. Lewis, Michael Murray, et Peter Ngau. "Rural-Urban Exchange in Kutus Town and Its Hinterland", rapport présenté au ministère du Plan et du développement national, Gouvernement du Kenya. Juillet 1988.
- Canel, Patrick. Mission d'Appui méthodologique de l'atelier national d'urbanisme du Niger pour le diagnostic économique d'une ville de l'intérieur. Niamey: ministère des Travaux publics et de l'Habitat, Direction de l'Urbanisme. 1987.
- E. A. J. Johnson. *The Organization of Space in Developing Countries*. Cambridge, MA: Harvard University Press. 1970.
- Ministère du Plan. La Planification régionale au Niger: Situation et Perspectives. Niamey: Direction du Développement régional et des Micro-réalisations, Service du Développement régional. 1985.
- _____. Le Budget des collectivités territoriales. Niamey: Direction du Développement régional et des Micro-réalisations. 1985.
- _____. Contribution du Département de Maradi aux travaux préparatoires du plan quinquennal, 1986-1990. Maradi: Direction départementale du Plan. 1986.
- _____. Situation socio-économique du Département, années 1985 & 1986. Maradi: Direction départementale du Plan. 1987.
- _____. Tableau de bord, 1988. Dosso: Direction départementale du Plan. 1988.
- _____. 2ème Recensement général de la population, 1988: Résultats provisoires. Niamey: Bureau central du recensement. 1989.
- _____. Bulletin statistique. Niamey: Direction de la Statistique et de la Démographie. 1989.
- Ministère des Travaux publics, des Transports et de l'Urbanisme. Projection démographiques au Niger. Niamey: Direction de l'Urbanisme. 1981.

Rassas, Bechir, Millie Gadbois, R. Dixon Phillips, John S. Holtzman et Richard D. Abbott en collaboration avec Hararou Djibo et Idrissa Seydou. A Rapid Appraisal of the Marketing of Niger Cowpeas. Niamey: Rapport présenté à l'Agence des Etats-Unis pour le développement international. 1989.

Ravnaut, Cl., J. Koechlin, P. Brasser, Ch. Cheung, M. Stigliano. Le Développement rural de la région au village: Analyser et comprendre la diversité. Maradi: Projet de Développement rural de Maradi, Groupe de recherches interdisciplinaires pour le développement. Non date.

Randinelli, Dennis. Applied Methods of Regional Analysis: The Spatial Dimensions of Development Policy. Boulder: Westview Press. 1985.

Randinelli, Dennis et Kenneth Ruddle. Urban Functions in Rural Development: An Analysis of Integrated Spatial Development. Washington, DC: Rapport préparé pour le Bureau du développement urbain, Agence pour le développement international, Département d'Etat américain. 1976.

USAID "Sub-Saharan Africa Conference on Market Towns and Rural Growth: Economic and Social Linkages", Yamoussoukro, Côte d'Ivoire 8-13 janvier 1989. Parrainée par le Bureau régional de l'Habitat et de l'Urbanisme, l'Agence des Etats-Unis pour le développement international et le gouvernement de la Côte d'Ivoire.

ANNEXE A

Méthodologie de recherche pour le développement des villes marchés

La méthodologie de recherche utilisée pour étudier les divers aspects économiques du développement des villes marchés au Niger est brièvement décrite et expliquée ci-dessous. Le but de l'étude, l'orientation adoptée, l'application du modèle et la réalisation de la recherche sont discutés à tour de rôle.

But

Le principal but de l'étude sur les villes marchés était de décrire et d'analyser le rôle potentiel des villes marchés en tant que pôles de croissance dans les départements de Dosso et de Maradi. Il était particulièrement important d'arriver à bien comprendre les différents rôles que jouent les villes de différente taille dans les économies régionales respectives. A cet égard, on a surtout insisté sur la relation économique entre les villes et l'arrière pays dans les diverses régions ainsi qu'entre les diverses villes d'une hiérarchie urbaine régionale.

Approche théorique

L'approche de l'étude sur les villes marchés se concentre sur les concepts de liens ruraux-urbains et la multiplication régionale des revenus. Le cadre de cette étude insiste sur l'importance des fonctions urbaines pour une production rurale efficace. Les interactions entre les zones urbaines et rurales sont conditionnées par divers liens. Notre analyse parle implicitement d'un modèle qui envisage un ensemble d'interactions mutuellement avantageuses entre les zones rurales et urbaines y compris les interactions économiques, sociales et physiques.

Chaque ville de la région comporte diverses fonctions aussi bien pour l'arrière pays que pour les autres villes de la région. Les liens interrégionaux sont les mécanismes qui relient les villes entre elles ainsi qu'aux villes à l'extérieur de la région. Ces liens peuvent être physiques comme les routes, les voies de chemins de fer ou autres communications, ou sociaux y compris les relations tribales ou de parenté et elles peuvent également assumer des dimensions politiques ou administratives. L'analyse de ces fonctions et des liens qui les rendent possibles permet à l'analyste de bien comprendre les modes et contraintes éventuelles des mouvements de biens et services entre les villes de la région.

Trois types de liens économiques intra-régionaux sont jugés de la plus haute importance lorsqu'on analyse la relation entre une ville et son arrière-pays: la production, la consommation et le revenu. Les liens de production ruraux-urbains sont définis comme étant le mouvement des biens intermédiaires et biens d'équipement entre les zones rurales et urbaines. Les liens de consommation sont les mouvements de biens de consommation et de service entre la ville et l'arrière-pays. Enfin, les liens de revenus constituent tous les

mouvements au niveau des locations, intérêts, salaires et profits entre les centres et les régions avoisinantes.

La multiplication régionale des revenus signifie valeur ajoutée régionale ou revenus mobilisés au niveau de la production qui est multipliée par une série successive de dépenses de production de plus en plus importantes par les entreprises et les dépenses de consommation de plus en plus importantes par les ménages. Les liens économiques ruraux-urbains peuvent donc être vus comme des moyens permettant de multiplier les revenus. Le but final est de découvrir des moyens de mettre en place et de renforcer les liens économiques importants qui facilitent la mobilisation et la multiplication des revenus régionaux.

Modèle opérationnel

Du point de vue fonctionnement, l'idée est de décrire empiriquement et d'analyser les mouvements importants de production, de consommation et de revenus dans les diverses régions de l'étude. L'exercice empirique et les données provenant de l'étude devraient mettre à jour les forces et/ou les faiblesses dans le développement des liens économiques et le processus de multiplication des revenus.

Si l'on veut estimer empiriquement les mouvements de production, de consommation et de revenus dans une région, on aimerait pouvoir étudier tous les acteurs économiques clés de la région pour obtenir des informations sur les dépenses et les revenus. C'est-à-dire qu'on aimerait faire une enquête aussi bien sur les activités de production agricole qu'urbaines afin de déterminer le volume et l'emplacement des intrants achetés, le volume et l'emplacement des ventes et le volume et l'emplacement de la valeur ajoutée ainsi mobilisée. En plus, on aimerait pouvoir enquêter auprès des ménages agricoles et urbains pour obtenir des informations sur le volume et l'emplacement des dépenses et revenus. Si l'on disposait de données de ce type, on pourrait spécifier de manière plutôt précise l'importance et la force de tous les liens économiques régionaux dans un endroit donné. Les effets de la multiplication des revenus, de la promotion des diverses activités économiques en découlent directement. Il est évident que de tels travaux de recherche seraient longs et chers. On a cherché à appliquer une méthodologie plus efficace pour réaliser la présente étude.

Les mouvements de biens et services de production et de consommation et de revenus commencent d'abord par les activités de production. Une analyse qui se concentre donc sur les entreprises économiques pourra dégager un minimum d'informations sur tous les liens économiques importants dans une région particulière. En plus, étant donné que tous les mouvements ruraux-urbains ont soit leur origine soit leur destination dans une zone urbaine, nous pouvons diriger notre attention sur les activités de production urbaine. Par conséquent, une analyse approfondie des entreprises économiques urbaines peut apporter des informations fondamentales sur les mouvements de production, de consommation et de revenus au niveau régional. Les entreprises utilisent pour leur production des biens intermédiaires et des biens d'équipement ce qui permet de recueillir des données sur les mouvements de biens de production c'est-à-dire sur les liens de production. Les résultats de la production se rapportent aux biens de production et de consommation ce qui nous donne la possibilité de recueillir plus

d'informations sur les mouvements de production et en outre de rassembler des données sur les mouvements de biens et services finis c'est-à-dire sur les liens de consommation. Enfin, les entreprises font des bénéfices, ce qui permet de recueillir des informations sur les mouvements de revenus.

Il a fallu concevoir des enquêtes pour réunir les informations fondamentales sur les intrants, les résultats et la valeur ajoutée de tous les types d'activités économiques des diverses villes. Cela se situe à deux niveaux. D'abord il faut connaître toute la gamme des fonctions économiques dans un lieu donné et les nombres de divers types d'activités économiques. Deuxièmement, il faut des informations sur les mouvements des intrants, des résultats et de la valeur ajoutée pour les divers types d'activités.

Suite à ces besoins, on a conçu quatre questionnaires pour l'étude: inventaires des fonctions économiques, enquêtes auprès des entreprises économiques fixes, enquêtes auprès des marchands et enquêtes auprès des transports. L'inventaire devrait permettre de dégager des données sur les types et nombres d'entreprises de fabrication, d'entreprises commerciales et de service qui sont installées dans les diverses villes. Un autre objectif de l'inventaire était de réunir des données sur les services éducatifs, sanitaires et administratifs et les divers types d'infrastructure.

Les trois autres enquêtes ont été conçues pour dégager des données sur l'achat et l'utilisation de biens intermédiaires et de biens d'équipement, la vente de la production et la mobilisation des divers types de revenus y compris revenus locatifs, salaires et bénéfices des entreprises, activités commerciales et entreprises de transport. Les informations réunies se limitaient aux emplacements des achats d'intrants, ventes des principales productions et revenus de salaires et de services. Ces enquêtes ont également permis de recueillir des informations de base sur le profil des entrepreneurs et leurs entreprises et sur les problèmes spécifiques que ceux-ci rencontrent dans leurs affaires. Les quatre questionnaires sont donnés à la fin de l'Annexe.

Mise en oeuvre

On a fait une enquête dans chaque ville. Toute la zone géographique de chaque ville a été couverte par les chercheurs et les enquêteurs afin de bien représenter toutes les entreprises et les autres fonctions. L'enquête de l'inventaire a été faite pendant les jours où il n'y a pas de marché de manière à ne recenser que les entreprises qui fonctionnent plus ou moins régulièrement pendant toute la semaine. L'inventaire a fourni des informations sur tout l'éventail d'entreprises actives dans les villes et le nombre d'entreprises dans les diverses catégories. En plus, on a également recensé les fonctions éducatives, sanitaires et administratives et on a pu se faire une idée de l'infrastructure de base dont on dispose dans ces villes.

Les informations sus-mentionnées ont été utilisées pour définir un échantillon représentatif des entreprises de fabrication, des commerces et des entreprises de services. L'échantillonnage s'est fait aléatoirement, mais en raison de contraintes de temps, cela a été approximatif. Puis on a interviewé chaque entreprise représentée dans l'échantillon pour obtenir des informations

sur l'achat des intrants, la vente de la production et la valeur ajoutée mobilisée.

Les enquêtes sur les marchands et sur le transport ont été effectuées pendant les jours de marché. On a d'abord étudié informellement le marché pour déterminer les types ou catégories d'activités d'échange et de transport. Avec ces données, on a fait un échantillon représentatif de commerçants et de camionneurs de différents types, et on a choisi des individus de chaque catégorie pour une interview. La aussi, l'échantillon aléatoire donnait seulement une approximation. Les interviews avec les commerçants et les camionneurs ont permis de collecter les mêmes données de base que dans le cas des commerçants "fixes". On a donc réuni les données sur les aspects géographiques de l'achat d'intrants, la vente de la production et la valeur ajoutée ainsi que sur les caractéristiques des établissements et les contraintes.

Le résultat des enquêtes nous donne un inventaire de l'activité économique par secteur pour toutes les villes étudiées et des données sur l'emplacement de l'achat des principaux intrants, la vente des résultats et la mobilisation de valeurs ajoutées pour tous les types d'activités économiques dans les villes y compris des entreprises de toutes catégories, les activités marchandes et des activités de transport. En plus, on a réuni des données sur les services sociaux, administratifs et d'infrastructure ainsi que sur les caractéristiques économiques des entreprises et les problèmes rencontrés.

DONNEES D'ANNEXE

PROBLEMES DES ENTREPRISES FIXES DANS LES DEPARTEMENTS DE DOSSO ET DE MARADI

	DOSSO				MARADI			
	MAN	DIS	SER	TOTAL	MAN	DIS	SER	TOTAL
AUCUN	2	4	0	6	8	8	4	20
DEMANDE	3	15	2	20	6	10	2	18
OFFRE	7	0	3	10	13	2	1	16
CREDIT	2	1	1	4	6	4	4	14
TAXES	0	1	1	2	0	0	1	1
AUTRES	1	3	0	4	1	1	1	3
TOTAL	15	24	7	46	34	25	13	72

ANNEXE B

Questionnaire utilisé pour l'enquête de villes marchés au Niger

ENQUETE DE VILLE MARCHE

Nom d'enquêteur -----

Date -----

Ville / village -----

Arrondissement -----

Département -----

ENQUETE DE VILLE MARCHE

Inventaire des Fonctions Economiques

Comptez le nombre de chaque type des firmes manufactures

Moulin des graines

Moulin des autres produits -----

Production d'huile

Abattoir / sechoir

Tannerie

Laiterie

Maroquinier

Production mineraux (Sel, natron)

Forgeron

Menuisier

Maçon

Tisserand

Tailleur

Potterie

Boulangerie / Patisserie

Soudure

Bijouterie

Autres production Artisanale ou industrielle

Comptez le nombre et l'espèce de structure des firmes commerciales

Type de firm	Espèce de stand		
	Fixe	Etal	Plein Air
Foin pour le bétail			
Abris pour les bétails			
Bétails vollailles			
Collecteur de peau			
Instrants pour l'Agriculture (engrais, semences, etc ...)			
Quincaillerie - outillage, etc ...			
Véhicules			
Pièces détachés pour véhicules			
Station d'essence			
Equipement de bureaux			
Magasins de stockage, entrepôts			
Produits frais (légumes, fruits, etc)			
Viandes			
Condiments			
Autres espèces d'alimentation			
Vêtements, chaussures, tissus			
Librairie			
Marchandises de ménage et cuisine			
Divers marchandises			
Bois de cuisine			
Boutique coopérative			
Produit Pharmaceutique :			

Céréal

- Niébé, voendzou

Restaurant, nourriture préparée

Bar - autres boissons

Matériaux des constructions

Ventes de l'eau

Hotel

Autres.

Comptez le nombre de chaque type de firmes services
Vulcanisateur charge de batterie - réparation pneu
Location de décorticeuse
Réparation des cyclomoteur et bicyclettes
Réparation de vehicules
Réparation des équipement électriques
Réparation des moteurs, groupements, etc.
Banque (& autres services financiers)
Assurance
Réparation des chaussures
Réparation d'autres choses
Studio photographie
Coiffeur
Blanchisseur
TRANSPORT :
Camions
Bâchets
Taxis
Charrettes
Autres services
Services religieux
Mosquée
Eglise
Autres _____

Services Educatifs

Jardin d'enfants
Ecole Primaire
C. E. G.
Lycée
Ecole Technique
Ecole Normale
Ecole Franco - Arabe (Medersa)

SERVICES MEDICAUX

Centre Médical
Poste médical
Dispensaire rural
Pharmacie
Dépôt de produits pharmaceutiques

SERVICES ADMINISTRATIFS

Poste de police
Poste des pompiers
Service de vulgarisation
Vétérinaire
Coopératives
Affaires sociales
Bureau de poste
Maison des jeunes
Case de passage
Maison de samariya
Terrain de sport
Autogare

SERVICES DES INFRASTRUCTURES

Type	Govt.	Firms	Publique	Menages
Téléphone				
Flectricité				
Eau potable				
Systeme d'égout				
Voirie.				

ENQUETE DE VILLE MARCHE

Nom d'enquêteur -----

Date -----

Ville / Village -----

Arrondissement -----

Département -----

ENQUETE DE VILLE MARCHE

Deuxième partie: Etude des établissements (fabricants, service, commerçants fixes)

A. Profil des Etablissements

1. Nom/sexes de propriétaire: _____
2. Résidence de propriétaire. _____
- 3 Depuis combien de temps habitez - vous ici _____
4. Travaillez vous sur place ?
5. Dans quelle année est-ce que cette firme était établie ?-----
6. C'est quelle espèce de firme?(Choisissez parmi les fonctions de l'inventaire)
7. Exercez vous d'autre activités secondaires (agriculture inclus)
8. Citez^{ces} activités secondaires : -----
9. Quelle est le produit ou service le plus important de votre établissement ?
(a) ----- (b) -----

B. LES ACHATS / INPUTS

1. Quels intrants(matières premières ou marchandises)sont les plus importants ?
(a) ----- (b) -----
2. Normalement est-ce-que vous achetez ces intrants(ou marchandises):
dans cette ville/ce village ?:
(a) ----- (b) -----
dans la zone rurale autour de cette ville/ce village :
(a) ----- (b) -----
dans les autres villes : (précisez)
(a) ----- (b) -----
dans les autres endroits (précisez):
(a) ----- (b) -----
3. Où est-ce que ces intrants (ou marchandises)sont produits ?
(a) ----- (b) -----

C. LES VENTES

1. Est-ce que vous vendez aux clients qui viennent de :
cette ville/ce village ? :
(a) -----(b) -----
de la zone rurale autour de cette ville/ce village :
(a) -----(b) -----
des autres villes (précisez) :
(a) -----(b) -----
des autres endroits précisez):
(a) -----(b)-----

2. Est-ce que vos produits sont exportés d'ailleurs? -----

D. L'EMPLOI

1. Combien d'ouvriers ya-t'il dans cette entreprise ? -----
2. Combien d'eux sont membres de votre famille ? -----
3. Combien d'eux travaillent ici régulièrement ? -----
4. Combien d'ouvriers payés habitent de : -----
cette ville/ce village ?
la zone rurale autour de cette ville/ce village?-----
des autres villes? (précisez) -----
des autres endroits? (précisez) -----

E. LE CAPITAL

1. Quels sont les outillages les plus importants ? -----
2. Où est-ce que vous les avez achetés ? -----
3. Etes vous propriétaire de ce bâtiment ? -----
ou locataire ? -----
Autres relation avait le propriétaire?(précisez)-----
4. Si vous n'êtes pas le propriétaire? Où habite ce dernier?préciser
5. Le bâtiment est construit de quel matériaux ? -----
6. Combien de chambres dans ce bâtiment ? -----
7. Précisez la grandeur approximative(en metres carrés)de ce bâtiment ? -----
8. Est-ce que le bâtiment est électrifié par NIGELEC ? -----
9. Est-ce qu'il y a un groupe pour l'électricité ? -----
10. Est-ce qu'il y a l'eau courante dans le bâtiment ? -----

F . LES CONTRAINTES

- 1 . Est- ce que le climat pour votre entreprise est meilleur aujourd'hui qu'avant ?

2. Est-ce qu'il y avait des problèmes qui posaient des difficultés dans cette entreprise ? (Précisez)

3. Est-ce qu'il y a toujours des difficultés à surmonter(Précisez)

ENQUETE DE VILLE MARCHE

Nom d'enquêteur -----

Date -----

Ville / village -----

Arrondissement -----

Département -----

ENQUETE DE VILLE MARCHE

Troisième partie : Etude des commerçants

A . PROFILE DES ETABLISSEMENTS NON - FIXES

- 1 . Nom / sexe du commerçant -----
- 2 . Résidence du commerçant -----
- 3 . Depuis combien de temps habitez vous ici -----
- 4 . Depuis combien de temps vous vendez de produits ici ?
- 5 . Combien de fois par mois vous vendez des choses ici? -----
- 6 . Pourquoi est-ce vous venez a ce marché, au lieu des autres marchés ?

(Précisez) -----

- 7 . Quels sont les autres marchés dans lesquels vous vendez?

(Précisez)

(a) ----- (b) ----- (c) -----

- 8 . Par quel moyen de transport vous êtes venus aujourd'hui ?
(Camion, bâché, autobus, voiture privé, moto, bicyclette, charret à pied, autres moyens)

B . LES ACHATS

- 1 . Qu'est-ce que vous vendez aujourd'hui ?

(a) ----- (b) ----- (c) -----

- 2 . Normalement est-ce que vous achetez ce produit :

dans cette ville/ce village ? :

(a) ----- (b) -----

dans la zone rurale autour de cette ville/ce village :

(a) ----- (b) -----

dans les autres villes : (précisez)

(a) ----- (b) -----

dans les autres endroits (précisez):

(a) ----- (b) -----

- 3 . Quel est l'origine de ce produit ?

(a) ----- (b) -----

C . LES VENTES

1 . EST-ce que vous vendez aux clients qui viennent de :

cette ville/ ce village ? :

(a) ----- (b) -----

de la zone rurale autour de cette ville/ ce village :

(a) ----- (b) -----

des autres villes : (précisez)

(a) ----- (b) -----

des autres endroits (précisez)

(a) ----- (b) -----

D . LES CONTRAINTES

1 . Est-ce que le climat de votre entreprise est meilleur aujourd'hui qu'avant ?

2 . Est-ce qu'il y avait des problèmes qui posaient des difficultés dans cette entreprise ? (Précisez)

3 . Est-ce qu'il y a toujours des difficultés à surmonter ?
(Précisez)

ENQUETE DE VILLE MARCHE

Nom d'enquêteur -----

Date -----

Ville / Village -----

Arrondissement -----

Département -----

ENQUETE DE VILLE MARCHE

Quatrième partie : Etude des transporteurs

A. PROFILE DE SERVICE TRANSPORT

1. Nom/sexse du propriétaire -----
2. Résidence du propriétaire -----
3. Depuis combien de temps habitez - vous ici ?
4. Dans quelle année vous avez acheté ce véhicule ?
5. Est-ce que le propriétaire a d'autres activités secondaires

6. Espèce de véhicule et grandeur ? -----

B. LES VOYAGES

1. Combien de voyages aller-retour ferez-vous aujourd'hui ? -----
2. Quelle est la provenance du premier voyage ce matin ? -----
3. Si vous ne rentrez pas à la provenance, où allez vous ce soir ?
4. Quel est la distance d'ici jusqu'à l'origine ? -----

C. LES FRETS

1. Quel espèce de produits, vous avez amené aujourd'hui ?

(A) ----- (b) ----- (c) -----
(d) ----- (e) ----- (f) -----

Ramenez ce soir ?

(a) ----- (b) ----- (c) -----
(d) ----- (e) ----- (f) -----

6. Combien de passagers avez-vous amenés aujourd'hui ? -----
7. Combien de passagers ramenez-vous ce soir ? -----

ANNEXE C

Liens de marché à Dosso et Maradi

Departement De Dosso Routes

Legend	
-----	Limite du Département
- - - -	Limite d' Arrondissement
————	Route Nationale Bitumée
————	Route Nationale Non Bitumée Entretien (Laterite)
- - - -	Route Département Prioritaire
.....	Pistes
⊙	Département Center
○	Arrondissement Center
●	Bourg

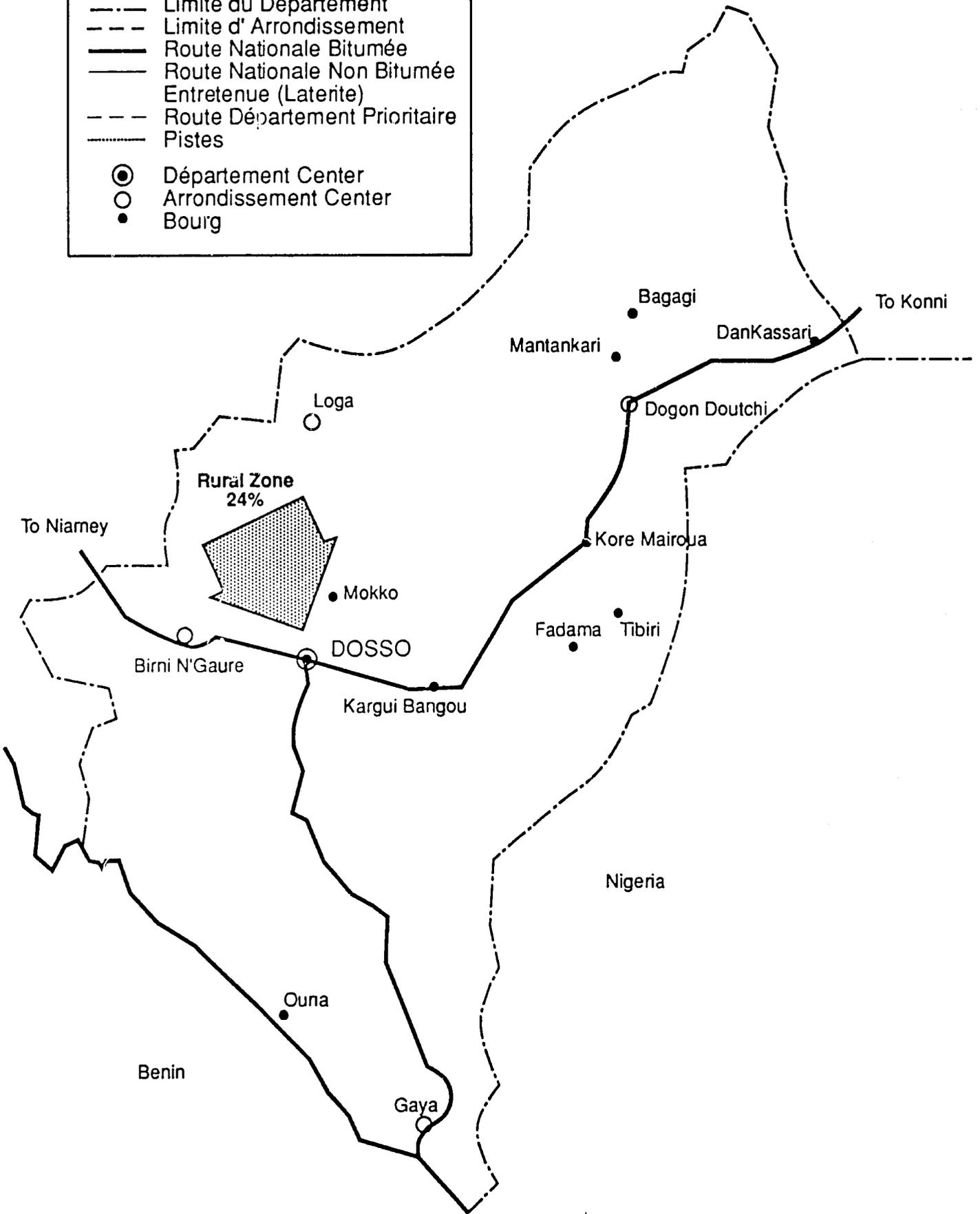


Figure C-1. Fréquentation sur le marché de Dosso en pourcentages

98

Departement De Dosso Routes

Legend	
---	Limite du Département
- - -	Limite d' Arrondissement
—	Route Nationale Bitumée
—	Route Nationale Non Bitumée Entretien (Laterite)
- - -	Route Département Prioritaire
.....	Pistes
⊙	Département Center
○	Arrondissement Center
●	Bourg

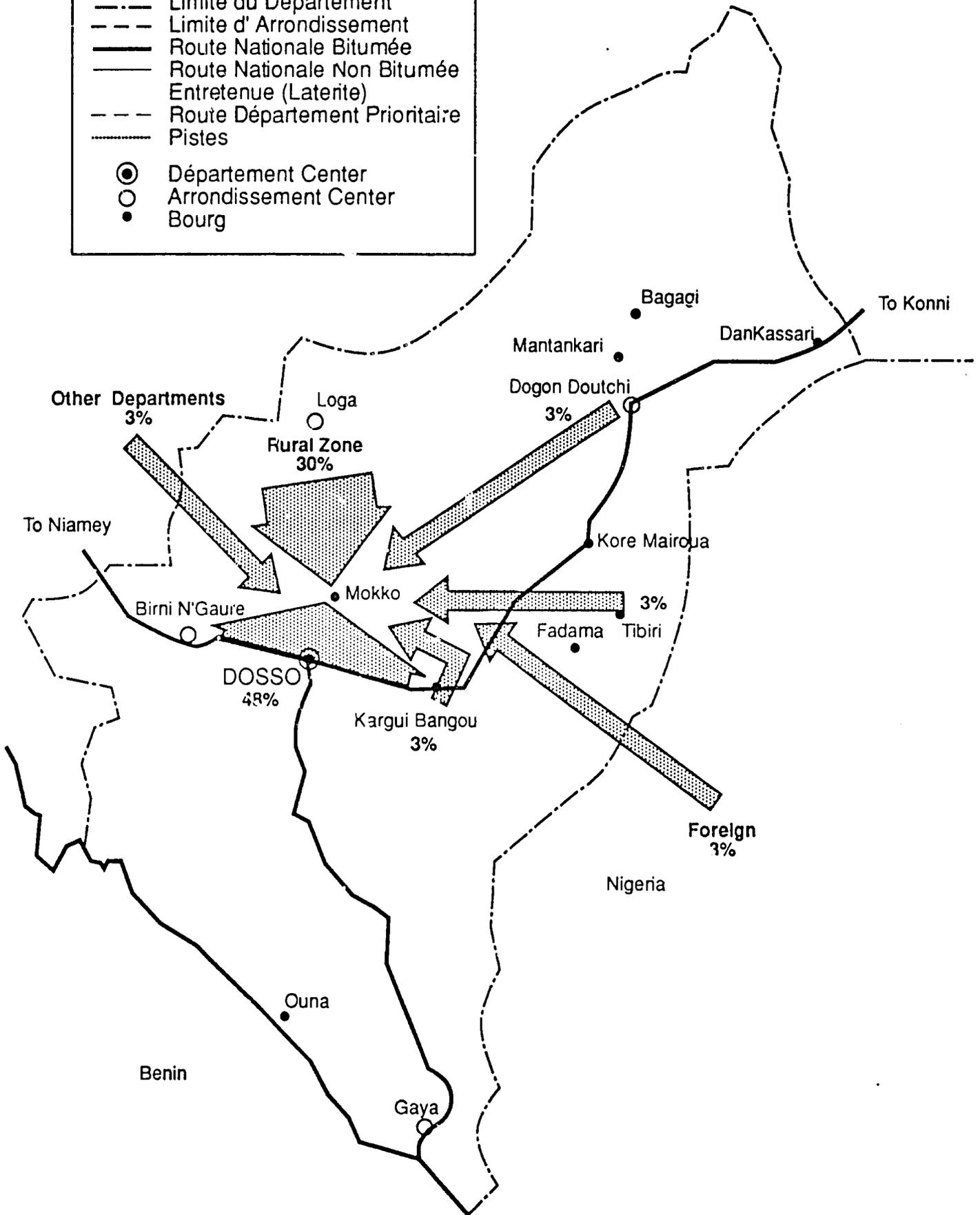


Figure C-2. Fréquentation sur le marché de Mokko en pourcentages

Departement De Dosso Routes

Legend	
-----	Limite du Département
- - - -	Limite d' Arrondissement
=====	Route Nationale Bitumée
—————	Route Nationale Non Bitumée
-----	Entretien (Laterite)
- - - -	Route Département Prioritaire
.....	Pistes
⊙	Département Center
○	Arrondissement Center
●	Bourg

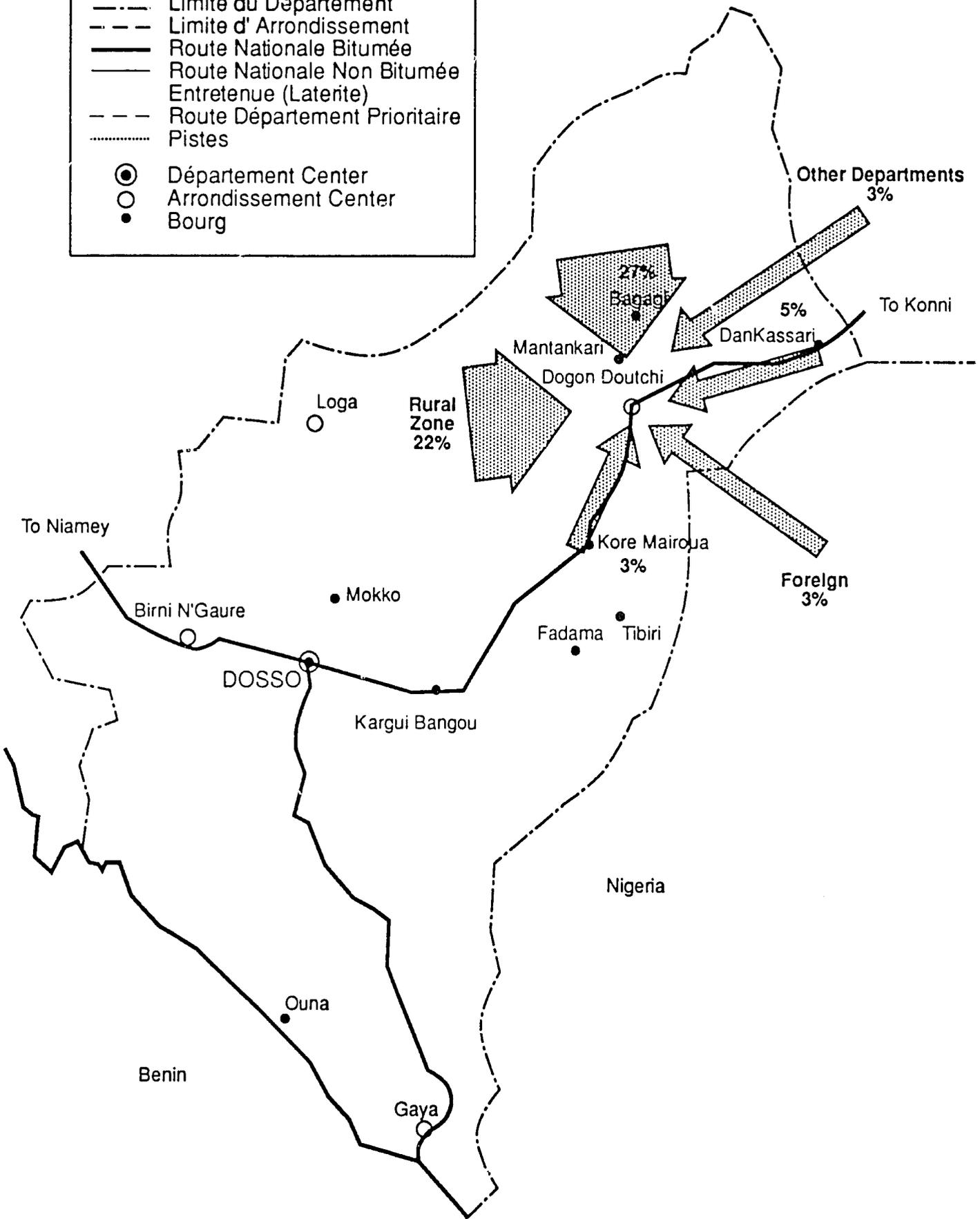


Figure C-3. Fréquentation sur le marché de Dogon Doutchi en pourcentages

Departement De Dosso Routes

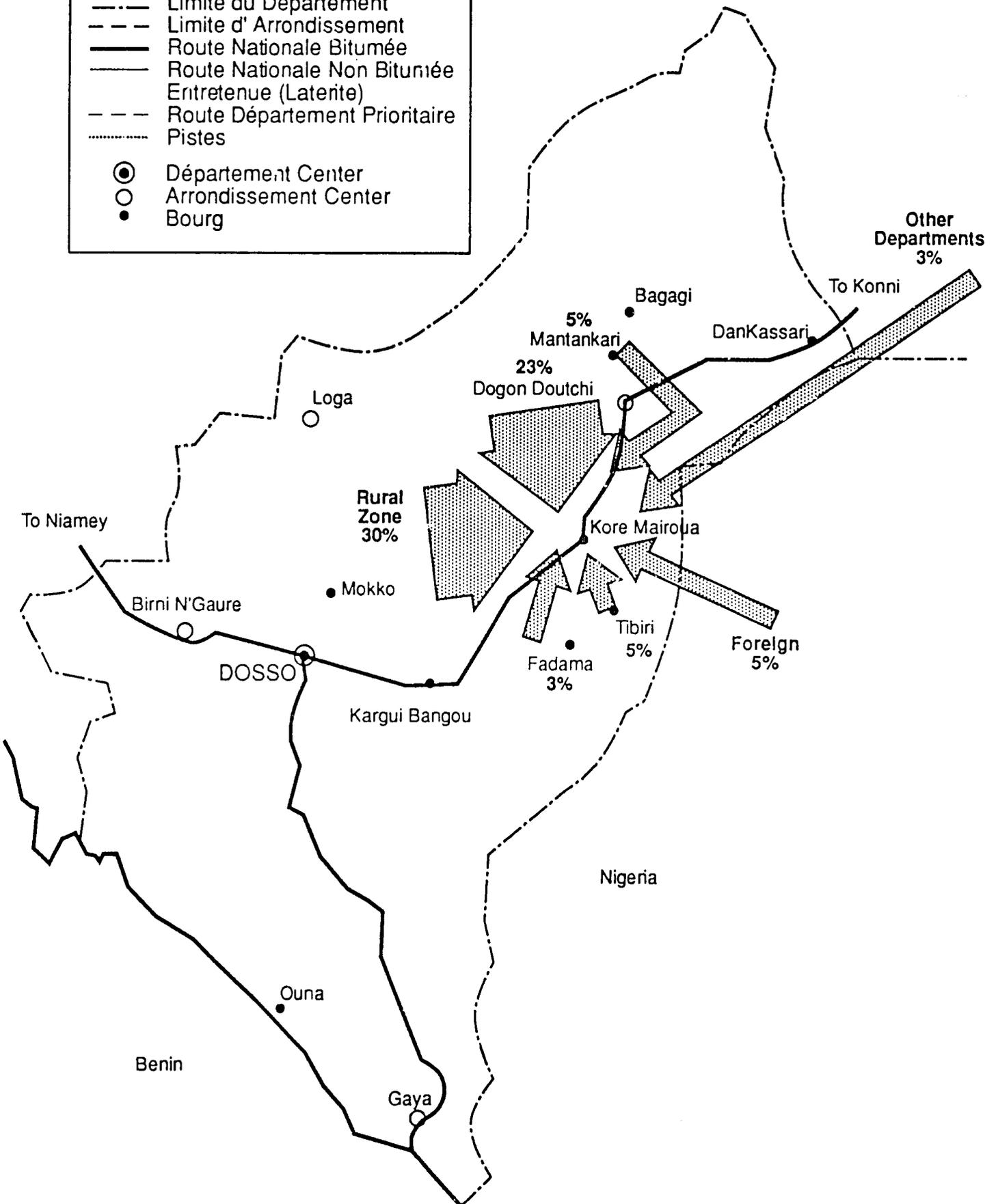
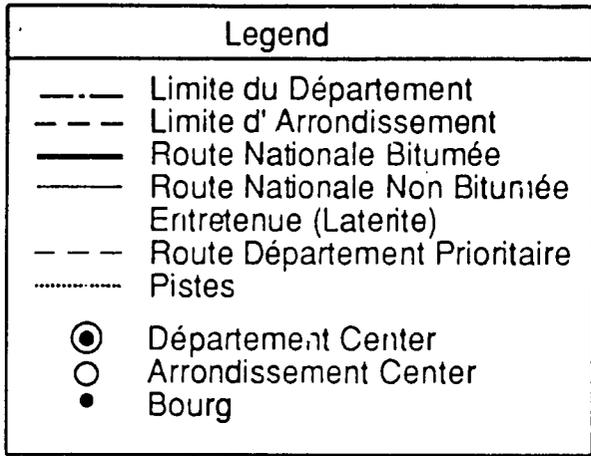


Figure C-4. Fréquentation sur le marché de Kore Mairoua en pourcentages

Departement De Maradi

Legend	
.....	Frontier
-----	Limite du Département
- - - - -	Limite D'Arrondissement
=====	Route Nationale Bitumée
=====	Route Laterite
.....	Pistes
⊙	Département Center
○	Arrondissement Center
●	Bourg

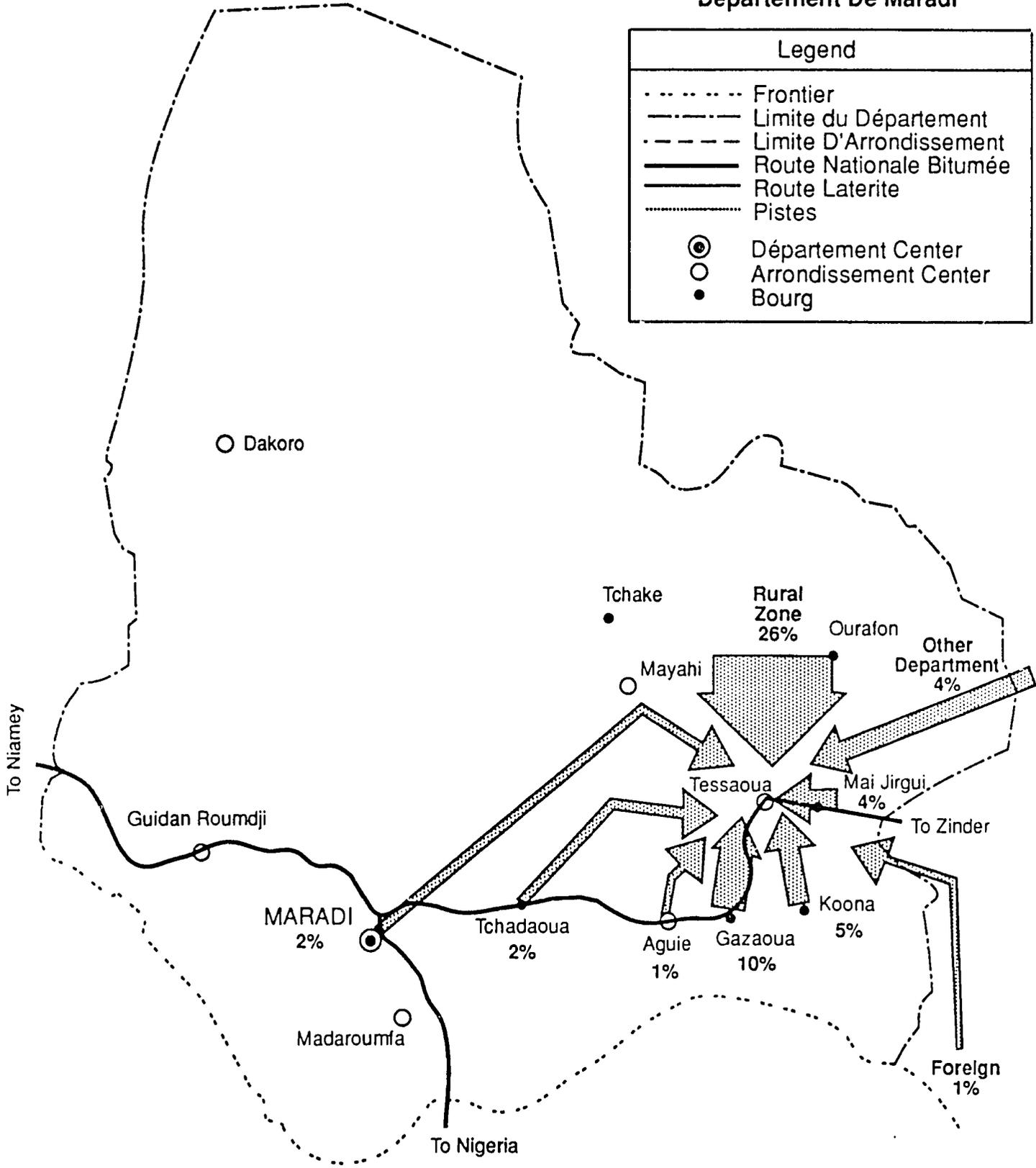


Figure C-5. Fréquentation sur le marché de Tessaoua en pourcentages

Departement De Maradi

Legend	
-----	Frontier
-----	Limite du Département
-----	Limite D'Arrondissement
=====	Route Nationale Bitumée
=====	Route Laterite
.....	Pistes
⊙	Département Center
○	Arrondissement Center
●	Bourg

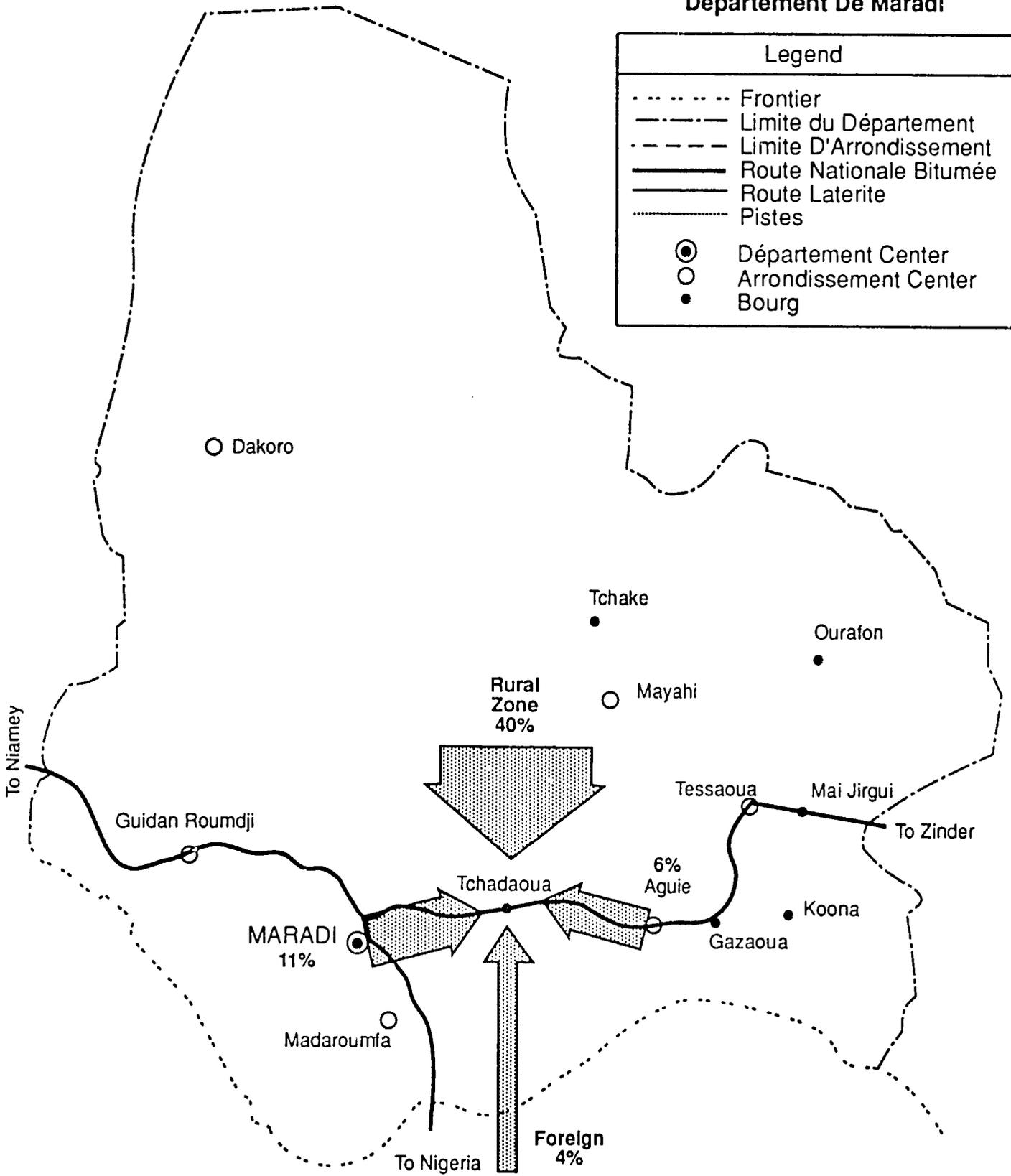


Figure C-6. Fréquentation sur le marché de Tchadaoua en pourcentages

109

Departement De Maradi

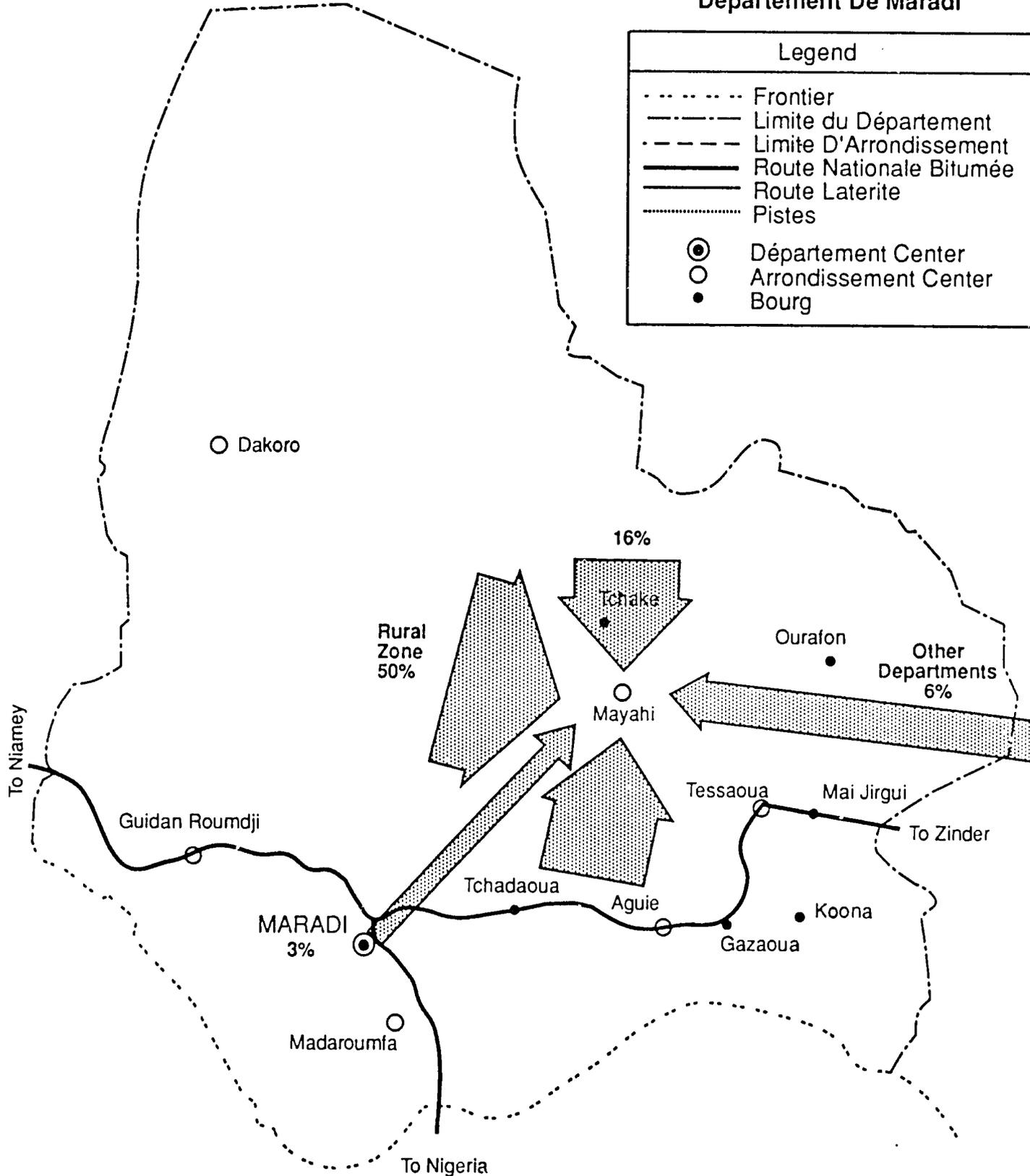


Figure C-7. Fréquentation sur le marché de Mayahi en pourcentages

104

Departement De Maradi

Legend	
.....	Frontier
-----	Limite du Département
- - - - -	Limite D'Arrondissement
=====	Route Nationale Bitumée
—————	Route Laterite
.....	Pistes
⊙	Département Center
○	Arrondissement Center
●	Bourg

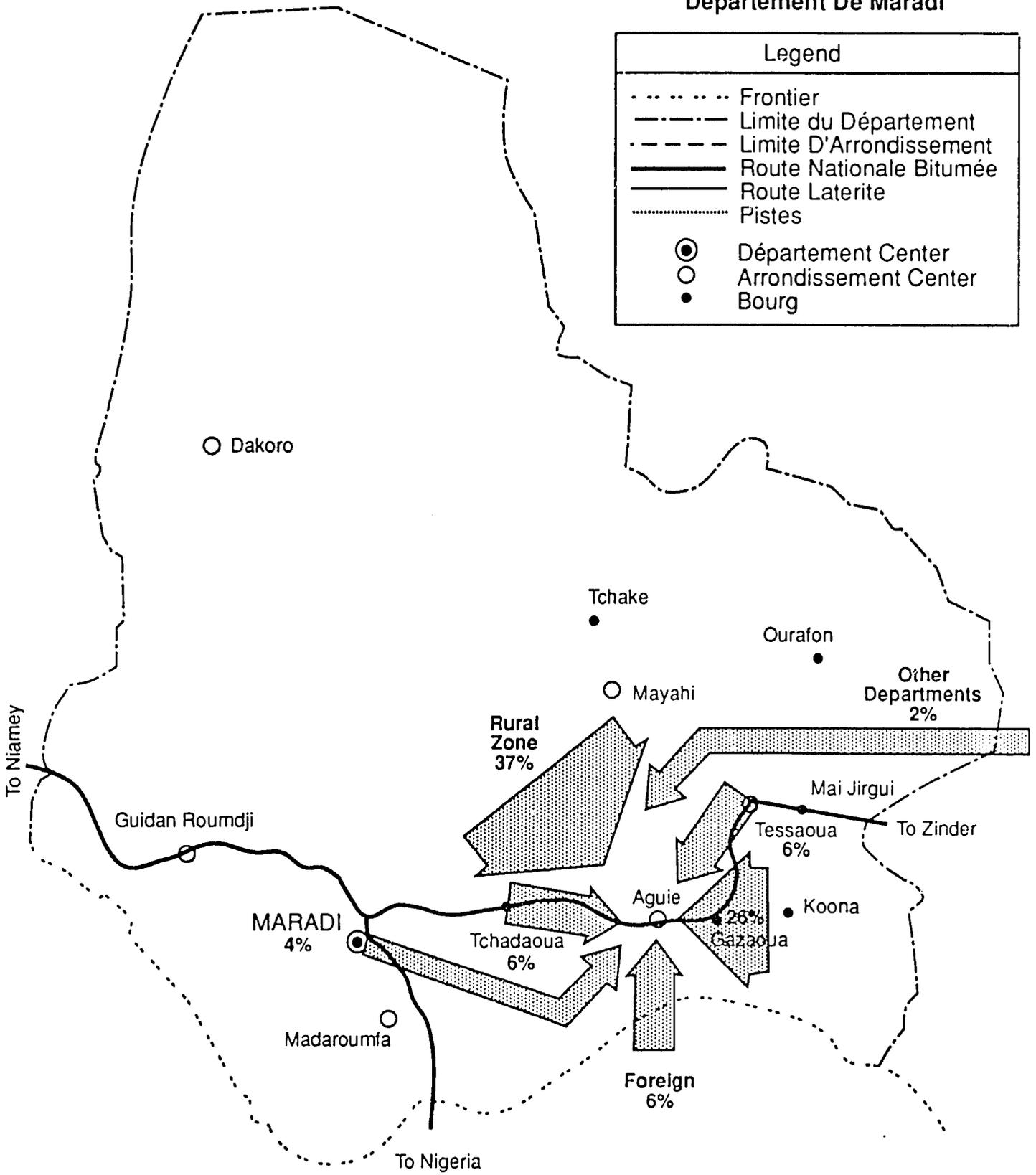


Figure C-8. Fréquentation sur le marché d'Aguié en pourcentages